1906 КНЕУ імені Вадима Гетьмана

МГУ имени М.В.Ломоносова 1755

ГЛОБАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ:
ТЕНДЕНЦИИ, АСИММЕТРИИ, РЕГУЛИРОВАНИЕ

Монография

Под научной редакцией профессоров
Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова

Киев 2013

УДК 339.9.01
ББК 65.52
Г 54

Коллектив авторов

КИЕВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Вадима Гетьмана
(Украина)

Д. ЛУКЬЯНЕНКО, А. ПОРУЧНИК, Я. СТОЛЯРЧУК, А. КОЛОТ, А. ФИЛИПЕНКО

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. М. В. Ломоносова
(Россия)

В. КОЛЕСОВ, Л. БЕЛОВА, В. КЛАВДИЕНКО, В. ЗУБЕНКО, Р. КОЛОСОВА, Т. РАЗУМОВА, М. ЛУЧКО, А. НИКОЛАЕВ, М. ОСЬМОВА, Г. ГЛУЩЕНКО, А. ЛЯМЕНКОВ, С. ПЕНКИНА, С. ПЕНКИН

Г 54 **Глобальное** экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.] ; под науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — 466, [2] с.
ISBN 978-966-483-701-6

Раскрыты теоретические и практические проблемы глобального экономического развития, его движущие силы и формы, ключевые тенденции и ресурсный потенциал. Значительное внимание уделено исследованию глобальных асимметрий развития мирового хозяйства, оценке их уровня в инвестиционно-производственной, инновационно-технологической, торговой, финансовой и социально-трудовой сферах. Сформулирован авторский концептуальный подход к анализу процессов формирования нового мирового экономического порядка с доминированием роли ТНК, а также условий и факторов усиления позиций новоформирующихся центров глобального экономического соперничества. Обоснованы направления развития институтов глобального менеджмента в контексте обеспечения мирового экономического равновесия.

Для преподавателей, ученых, аспирантов и студентов экономического профиля, а также для всех, кто интересуется глобальными процессами.

УДК 339.9.01
ББК 65.52

© Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др., 2013
© КНЭУ, 2013

ISBN 978-966-483-701-6

Содержание

Предисловие (проф. Д. Лукьяненко, проф. А. Поручник, проф. В. Колесов). 5

Глава 1. **ФОРМИРОВАНИЕ ПАРАДИГМЫ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**. 9

1.1. Цивилизационное измерение экономического развития (проф. А. Филипенко) 9

1.2. Характер и движущие силы экономического глобализма (проф. Д. Лукьяненко) 19

1.3. Глобальные формы экономического развития (проф. А. Филипенко) 35

1.4. Транснационализация и регионализация национальных экономических систем в условиях глобализации (проф. А. Поручник). 47

1.5. Глобальные детерминанты конкурентоспособности национальных экономик (доц. Л. Белова) 60

Глава 2. **РЕСУРСЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ** 74

2.1. Природно-энергетический ресурс глобального развития (проф. А. Поручник, проф. Я. Столярчук, доц. В. Зубенко) 74

2.2. Инновационно-технологические факторы глобального экономического развития (проф. Д. Лукьяненко, проф. А. Поручник) 87

2.3. Масштабы и тенденции развития мирового демографического ресурса (проф. В. Клавдиенко, проф. Г. Глущенко) 104

2.4. Развитие человеческого ресурса в глобальных координатах (проф. А. Поручник, проф. Я. Столярчук) 116

2.5. Глобализация: социально-трудовое измерение (проф. Р. Колосова, проф. Т. Разумова) 140

Глава 3. **ПРОТИВОРЕЧИЯ И АСИММЕТРИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ** 158

3.1. Глобальный характер экономических противоречий (проф. А. Поручник, проф. Я. Столярчук) 158

3.2. Технологическая асимметрия и формы ее проявления (проф. А. Поручник) 170

3.3. Неравномерность развития международной сферы НИОКР (проф. М. Осьмова, проф. А. Николаев). 182

3.4. Глобальная монополизация капитала и ее последствия (проф. Я. Столярчук) 193

3.5. Позиции крупнейших ТНК в мировой экономике в начале XXI века (проф. М. Лучко) 215
3.6. Региональные и статусные асимметрии социального развития (проф. Я. Столярчук, проф. А. Колот, проф. Г. Глущенко) 224
3.7. Усиление асимметрий в социально-трудовой сфере (проф. А. Колот) . . . 244

Глава 4. **ФИНАНСОВАЯ КОМПОНЕНТА ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ** 255
4.1. Асимметрия развития глобального финансового рынка (проф. Я. Столярчук, доц. А. Ляменков) 255
4.2. Эндогенные и экзогенные факторы формирования новых мировых центров накопления финансового капитала (проф. Я. Столярчук) 269
4.3. Структурно-функциональная характеристика глобальных финансовых дисбалансов (проф. Д. Лукьяненко, проф. А. Поручник, проф. Я. Столярчук). 294

Глава 5. **ЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ГЛОБАЛИЗАЦИОННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ** 308
5.1. Эволюция социально-экономических форм неравномерно-циклического развития мирового хозяйства (проф. Д. Лукьяненко, проф. Я. Столярчук) 308
5.2. Политэкономия глобального экономического цикла (проф. А. Поручник, проф. Я. Столярчук) 330
5.3. У глобальной экономики глобальные кризисы (проф. В. Колесов) 343
5.4. Долговые кризисы в мировой экономике (доц. С. Пенкина, к.э.н. С. Пенкин). 357

Глава 6. **РЕГУЛЯТОРНАЯ СИСТЕМА ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ** 375
6.1. Контуры глобальной институциональной архитектуры (проф. Д. Лукьяненко) 375
6.2. Универсализация функций международных институтов регулирования производственно-обменной деятельности (проф. Д. Лукьяненко, проф. А. Поручник) 395
6.3. Механизмы регулирования глобальных финансовых дисбалансов (проф. Д. Лукьяненко, проф. Я. Столярчук) 408
6.4. Глобальные институты регулирования социальных асимметрий (проф. А. Поручник, проф. А. Колот). 420

Глава 7. **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И УКРАИНЫ В ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ** 435
7.1. Трансформация российской экономики в контексте глобализации (проф. М. Осьмова) 435
7.2. Глобальные и региональные параметры экономического развития Украины (проф. А. Поручник, проф. Д. Лукьяненко) 447

Предисловие

Начало XXI века ознаменовалось этапным завершением кардинальных трансформационных процессов в мировом хозяйстве — формированием глобальной модели экономического развития. Консолидируя структурные элементы международной экономической системы, она придает последней внутреннюю целостность и единство. Основной тренд современного мирохозяйственного развития обусловлен инновационными стратегиями деятельности экономических субъектов, а ключевыми тенденциями глобального экономического развития стали, во-первых, транснационализация национальных экономик разных стран и углубление их взаимозависимости, во-вторых, дальнейшее усиление региональных и субрегиональных интеграционных процессов, в-третьих, социализация мировой экономики и, в-четвертых, формирование глобальной институциональной среды экономической деятельности.

Именно обозначенные тенденции предопределяют новую диспозицию стран на экономической карте мира, вынуждая их эффективно адаптировать свои народнохозяйственные комплексы к действующим на региональном и общемировом уровнях критериям, находить собственную нишу на международных рынках. Это касается практически всех государств, проводящих независимую политику на мировой арене и стремящихся на паритетных, недискриминационных условиях влиться в новую модель международного разделения труда, заняв в ней достойное место за счет максимальной реализации своих национальных интересов как в двусторонних отношениях, так и в системе международных экономических связей в целом.

Экономическая глобализация, пребывая в тесной взаимосвязи с другими компонентами общеглобализационного процесса — политическим, научно-техническим, информационным, экологическим, социокультурным, является высшим уровнем интернационализации хозяйственной жизни с беспрецедентными масштабами и стремительной динамикой международного производства и обмена. Мобилизуя мировые ресурсы экономического развития в сочетании с научно-техническим прогрессом, она придает высокую мобильность факторам производства, унифицирует условия и инструменты осуществления бизнес-операций, диверсифицирует рынки, обеспечивая таким образом возможности наиболее полной реализации потенциала конкурентоспособного развития национальных экономик.

Поскольку экономический глобализм имеет контрадикторный и асимметричный характер, его выгоды и угрозы распределяются крайне неравномерно как в межстрановом, так и в секторально-отраслевом разрезах. Как известно, на протяжении всего XX века ядро мировой экономики было представлено странами триады (США, Япония, ЕС), которые благодаря своему колоссальному

научно-технологическому и производственному потенциалу стали основными продуцентами товаров и услуг. В результате многолетней наступательной экспансии во всех сегментах мирового рынка они взяли под контроль почти 75 % международной торговли и около 80 % инвестиционных и финансовых потоков. Поэтому естественно, что сегодня эти государства реально влияют на количественно-качественные параметры глобальной экономической системы и диктуют основные тренды мирохозяйственного развития. Остальным же странам мира остается лишь подстраиваться под стратегии их ТНК, деятельность которых приобрела глобальный характер и ориентирована на глобальную конкурентоспособность, эффективное функционирование в олигополистической рыночной структуре, установление тотального контроля над наиболее прибыльными сферами международного бизнеса, а также монополизацию природных, производственных, технологических, информационных и финансовых ресурсов принимающих стран.

Между тем в условиях экономического глобализма данная модель распределения мировой экономической власти себя практически исчерпала, и сейчас она кардинально модифицируется в связи со стремительным прорывом группы стран, бывших аутсайдерами мировой экономики, в лидеры цивилизационного прогресса. Среди них прежде всего следует назвать Китай, Индию, Бразилию, Индонезию, Сингапур, Гонконг и ряд стран ближневосточного региона, которые за счет максимальной мобилизации национальной ресурсной базы и эффективного использования глобализационных факторов экономического развития получили абсолютно реальные перспективы стать в недалеком будущем новыми мировыми центрами экономической, технологической и финансовой власти. Данный вывод подтверждается, в частности, тем, что уже в настоящее время в этих государствах активно формируются отрасли шестого технологического уклада, которые будут определять международную конкурентоспособность стран на ближайшие десятилетия.

На современном этапе развития мирового хозяйства из-за серьезного обострения социально-экономических противоречий между субъектами глобальной экономической системы стало проявляться существенное отставание регулирующих механизмов от динамики и масштабов глобальных трансформаций. Чтобы противостоять этому, требуются качественное усовершенствование и структурно-функциональная оптимизация нынешней системы институционального обеспечения глобального экономического развития путем создания новых институтов, модернизации существующих, а также за счет применения более гибкого и мобильного инструментария и транспарентных методов глобального экономического сотрудничества. Кроме того, современное институциональное устройство мирового хозяйства нуждается в формировании эффективной системы глобального менеджмента как универсального способа преодоления глобальных экономических, финансовых и социальных диспропорций в международных отношениях.

Именно поэтому в последнее время в фундаментальных трудах многих ученых исследовательские акценты смещаются в плоскость, во-первых, более взвешенного подхода к системной оценке тенденций, последствий и перспектив глобализации, а во-вторых, определения места отдельных стран и регионов в формирующейся модели нового мирового экономического порядка.

Углубление исследований глобализации требует научного обоснования дифференциации этого чрезвычайно сложного и неоднозначного процесса в силу параллельного сосуществования в структуре глобальной экономики доиндустриального, индустриального и постиндустриального ее сегментов, а также наличия анклавов информационной, виртуальной, интеллектуальной экономики, экономики знаний. Это свидетельствует о том, что она носит многоукладный, смешанный характер.

Итак, предлагаемая читателю монография — это результат многолетних исследований интернационального авторского коллектива, представляющего научные школы глобалистики Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова и Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана. Авторами реализован собственный подход к изучению процессов формирования парадигмы глобального экономического развития, а также ресурсов и моделей экономического развития в условиях глобализации. Особое внимание в работе уделено анализу форм и тенденций глобального экономического развития, его противоречиям и асимметриям, подробно рассмотрен разноуровневый характер финансовой глобализации стран, комплексно исследованы процессы региональной структуризации мирового финансового рынка и очерчены факторы, обусловливающие передиспозицию его региональных сегментов в условиях глобализации. Получили развитие современные подходы к оценке макроэкономических последствий структурного накопления финансовых дисбалансов в мировом хозяйстве.

Внешняя среда сегодня оказывает все большее влияние на внутренние условия развития стран. Это выражается, в частности, в том, что темпы усиления взаимозависимости национальных экономик существенно опережают внутриэкономическое развитие каждой отдельной страны. Региональная экономическая интеграция выступает на современном этапе посредником между так называемыми nation-state и глобализированными сферами мирового хозяйства. Не случайно большинство региональных интеграционных групп конечной целью своей деятельности определяют выход на высший уровень интернационализации — глобальную экономическую интеграцию. Поэтому трансформационные процессы, происходящие в национальных экономических системах под воздействием транснациональных и региональных факторов, также нашли должное отражение в данном исследовании.

В результате изучения модифицирующейся цикличности движения капиталистического воспроизводства в условиях глобализации была раскрыта политэкономия глобального экономического цикла. Установлено, что в его основу легли как классическая составляющая (постепенное формирование нового технологического уклада), так и новые компоненты (глобальная монополизация капитала и производства, процессы техноглобализма и финансовой глобализации).

Не обойден вниманием и вопрос социального измерения глобальной модели экономического развития — идентифицирован императив социализации глобальной экономики, раскрыта диалектика социальной и экономической компонент глобального развития.

Отдельная глава монографии посвящена авторским исследованиям институционализации глобального экономического развития. Деятельность институтов глобального менеджмента рассматривается, с одной стороны, в контексте оценки эффективности регулирования международной производственно-обменной деятельности, глобальных финансовых дисбалансов и социальных асимметрий, с другой стороны, с точки зрения обоснования направлений их структурно-функциональной реорганизации для обеспечения мирового экономического равновесия, нивелирования диспропорций мирохозяйственного развития и смягчения противоречий экономического глобализма.

И в заключение обратим внимание на то, что поскольку авторский коллектив представлен украинскими и российскими учеными из двух ведущих университетов братских стран, абсолютно естественным является обращение к вопросу оценки современного уровня транснационализации экономик России и Украины. Сделанные в работе выводы позволяют дать оптимистичный прогноз в отношении того, что обе страны во втором десятилетии XXI века вполне способны стать активными и самодостаточными участниками глобализационного процесса.

Глава 1

ФОРМИРОВАНИЕ ПАРАДИГМЫ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

1.1. Цивилизационное измерение экономического развития

Начало широкого использования в науке термина «цивилизация» было положено в XVIII веке, когда социогуманитарные знания выделились из общей системы знаний и обрели собственную идентичность. Это понятие означало высшую степень общественного прогресса, связанного с бурным развитием капиталистических рыночных отношений, прежде всего в Европе. Одним из первых данной категорией стал оперировать французский историк Дж. Вико, а дальнейшее свое развитие она получила в роботах Ш. Л. Монтескье и Й. Г. Гердера.

Россиянин Г. Данилевский, немцы Ф. Энгельс и О. Шпенглер внесли свои уточнения в определение цивилизации, расширив ее истолкование и включив туда науку, искусство, религию, политическое, гражданское, экономическое, общественное развитие.

Основу современного цивилизационного знания составляют пять относительно самостоятельных парадигм, совокупность которых дает возможность составить более или менее целостное представление о генезисе, структуре и динамике современных цивилизационных процессов (рис. 1.1):

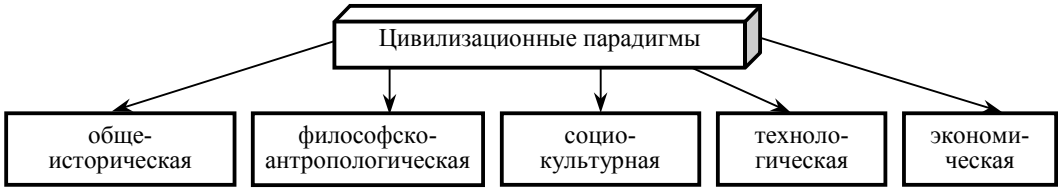

Рис. 1.1. Цивилизационные парадигмы

Кратко рассмотрим эти парадигмы и начнем с общеисторической.

Историческая первооснова цивилизации связана с ее поступательным развитием от низших форм к высшим в процессе эволюционных скачков и революционных изменений в отношениях человека с природой (неолитическая революция и переход от присваивающего хозяйства к производящему), между человеком и обществом (зарождение частной собственности и классов), вследствие формирования иерархических (вертикальных) и партнерских, кооперационных (горизонтальных) связей, научных и технологических изобретений (промышленные перевороты, научные и научно-технологические революции), в условиях углубления разделения и кооперации труда и т. п.

Философско-антропологическая парадигма считается ядром цивилизационного подхода. Суть ее состоит в сведении социального к индивидуальному, следствием чего становится не рост социальности вообще, а рост социальности человека, его ментального и жизненного мира. В историко-философском и религиозном аспектах это связано с осевым временем[1] (по К. Ясперсу), с возникновением осевых цивилизаций и с человеческой пассионарностью (по Л. Гумилеву). Именно философско-антропологический подход свидетельствует о непрерывности, преемственности в развитии цивилизаций, позволяя избегать упрощенных, бинарных, дихотомических концепций.

Социокультурная парадигма указывает на тесную связь цивилизации и культуры, которые довольно часто даже отождествляются. В частности, цивилизация соотносится не просто с культурой, а с ее подъемом или упадком. В широком смысле культура является формой взаимодействия человека с его материальным окружением, а также средством духовного существования и самовыражения его сущностных сил. Обобщающим показателем культурной идентичности является созданная человеком вторая природа (natura naturans по С. Булгакову), в отличие от первичной природы (natura naturata). Однако не секрет, что в современных условиях богатое культурное наследие сосуществует с деградацией и загрязнением окружающей среды, с промышленным и мегаполисным ущемлением человеческого развития. Поэтому, безусловно, было бы упрощением сводить цивилизацию исключительно к культуре даже в ее разнообразных проявлениях и измерениях. Очевидно, следует считать имманентными атрибутами современной цивилизации такие достижения и ценности человечества, как демократия, свобода, права человека и гражданина, рыночный экономический строй, гражданское общество, которые являются результатом соответствующей социокультурной эволюции того или иного общества или цивилизации в целом.

Технологическая парадигма объясняет процесс создания «второй природы» с помощью общественных технологий, содержащих и материальные, и духовные компоненты, и охватывает все имеющиеся средства материального и духовного производства. В частности, это язык и иные современные знаки (например, компьютерные системы), социальные и технологические нормы и стандарты, закрепленные в традициях, обычаях, в государственно-правовых положениях, законотворчестве, правопорядке, в технической документации. Доминанта технологической парадигмы имеет двойную природу. Во-первых, это отношения «человек – техника», которые отображают поступательную эволюцию трудовых функций человека от ручного труда к машинному и далее к современным автоматизированным самоуправляемым кибернетическим системам. Во-вторых, это социализация человека — расширение мировоззрения, профессиональных и других навыков, опыта, знаний, окружающей социально-природной среды, жизненных ориентиров и установок, социальных позиций, превращающих его в социального индивида (homo socialis). Именно на этих началах сформировались понятия «доиндустриальное общество», «индустриальное общество», «постиндустриальное общество».

[1] Еще раньше Блаженный Августин ввел понятие «кайрос» — благоприятное время в переводе с греческого (*Блаженный Августин*. О граде Божиим: Кн.: I—XIII. — Т. 3: Творение. — Спб., 1998. — С. 530, 542).

Экономическая парадигма, будучи тесно связанной с технологией, рассматривает такие фундаментальные категории, как собственность, содержание и характер труда и производства, а также взаимодействие человека и природы, общественные формы труда, прежде всего его разделение и кооперацию, как средства повышения производительности труда. Добавим, что экономические факторы являются основой периодизации макроцивилизаций (всемирных цивилизаций).

Кроме уже названных критериями цивилизационной морфологии могут быть пространственные факторы, связанные с особенностями окружающей природной среды, в частности ландшафта. Временные факторы формируют общность исторического бытия (синхронные цивилизации), культуры, языка; социально-институциональные — создают суперэтническую общность посредством формирования общих ценностно-нормативных механизмов, осознания единства, самоидентификации человеческих популяций.

Следует отметить, что на основе рассмотренных парадигм сформировались две основные школы (направления) цивилизационного анализа общественно-исторического процесса: культурно-материалистическая и культурно-историческая. Первое направление выкристаллизовалось в начале XX в. во Франции (Г. Блок, Л. Февр). Культурно-материалистическая концепция основана на четырех блочных подсистемах, совокупность которых образует целостную цивилизационно-материалистическую систему (табл. 1.1).

Наиболее полно идеи культурно-материалистической школы отображены в работах Ф. Броделя.

Культурно-историческая школа, основателем которой считается арабский мыслитель Ибн Халдун (год смерти 1406), ведущую роль отводит духовному фактору. В дальнейшем это направление развивала плеяда выдающихся исследователей: Дж. Вико, Г. Данилевский, О. Шпенглер, Г. Бердяев, П. Сорокин, А. Тойнби, Н. Элиас, С. Айзенштадт и другие.

Таблица 1.1

ПОДСИСТЕМЫ КУЛЬТУРНО-МАТЕРИАЛИСТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ

Подсистема	Характеристика
Экономическая	Акцентирована на ведущей роли материальных, хозяйственных факторов в развитии цивилизации. Главные структурные элементы — производство, потребление, обмен товарами и услугами, техника и технология, система коммуникаций, средства регулирования экономических интересов
Социальная	Включает все, что относится к общественным формам жизнедеятельности людей, образу их жизни, человеческому развитию (семья, половозрастные отношения, здоровье, жилье, питание, работа, досуг, одежда, социальная и другая защита)
Политическая	Охватывает так называемые институциональные отношения между людьми, проявляющиеся в совокупности обычаев, норм права, власти, партий, общественных движений, объединений и т. п., которые в современной интерпретации объединяются понятиями «правовое государство» и «гражданское общество»
Культурно-психологическая	Распространяется на все проявления духовной жизни, которая существует в разнообразных знакокоммуникативних системах, культурных нормах и ценностях, по-разному обеспечивающих взаимодействие человеческих сообществ

Сторонники культурно-исторической школы в целом выделяют *определяющие черты и особенности цивилизаций*:

1. Цивилизации — это большие целостные социокультурные системы, функционирующие по собственным закономерностям, которые не сводятся к характеристикам отдельных стран, наций или других социальных сообществ.

2. Цивилизация имеет свою социальную и духовную структуру с присущими ей ценностно-смысловыми и институциональными компонентами и атрибутами.

3. Каждая цивилизация существует относительно обособленно, определяется самобытными и неповторимыми чертами. Своеобразность цивилизаций проявляется в особом устройстве духовной жизни, построении общественных структур, неповторимости исторической судьбы.

4. Каждая цивилизация имеет свои духовные истоки, первичный монистический символ, вокруг которых формируются сложные духовные системы, обусловливающие благоустроенность, смысл, эстетическую и стилевую согласованность и органическое единство других комплексов и элементов системы.

5. Цивилизациям присуща своя динамика, охватывающая продолжительные исторические периоды, в течение которых они проходят разные циклы, флуктуации, бифуркации, фазы генезиса: зарождение → рост → созревание → увядание → упадок → распад. Несмотря на все изменения, цивилизация непременно сохраняет свое ядро, имманентные базовые ценности и свойства, хотя содержание и структура отдельных элементов подвергаются трансформациям и модификациям.

6. Взаимодействие между цивилизациями в целом происходит на основе самоопределения, сосуществования и взаимообмена, временами приобретая характер острых столкновений и разногласий, вследствие чего могут возникать трансплантированные (перенесенные) или амальгамные (смешанные) цивилизации.

Вообще существование цивилизации свидетельствует о высоком по сравнению с первоначальными примитивными или традиционными обществами уровне развития общества, достигнутом на основе качественно новых экономических, социальных и духовных результатов.

Цивилизационная идея признает разнообразие исторического процесса, сосуществование нескольких макроцивилизационных сообществ, плюрализм методологических и теоретических подходов в социально-экономическом исследовании. Цивилизационный подход преодолевает ограничения и догматизм формационного анализа, а цивилизация выступает структурой, обеспечивающей преемственность и связь между прошлым, настоящим и будущим. Отталкиваясь от идеи осевого времени, монистических символов и сакральных ценностей, цивилизационная парадигма раскрывает единство и целостность исторического процесса во всех его многообразных проявлениях (равновесие и стабильность, преемственность цивилизационного прогресса в условиях глобальных вызовов, вставших перед человечеством в третьем тысячелетии).

В экономической и социально-политической литературе разработаны также подходы к классификации цивилизаций на основе определяющих критериев. Так, по пространственному признаку различают два главных типа цивилизаций:

— всемирную (общечеловеческую) цивилизацию, которая характеризуется планетарными масштабами;

— локальную цивилизацию, ограничивающуюся территорией отдельных регионов или стран[1].

На основе уровня развития цивилизационных образований и циклического характера прогресса (возрастного тренда) выделяют семь видов всемирных цивилизаций, которые последовательно сменяли друг друга на протяжении девяти тысячелетий:

1) неолитическая (VII тыс. до н. э. — IV тыс. н. э.);
2) восточно-рабовладельческая (III тыс. до н. э. — первая пол. I тыс. до н. э.);
3) античная (VI в. до н. э. — VI в. н. э.);
4) раннефеодальная (VII—XIII вв.);
5) доиндустриальная (XIV—XVIII вв.);
6) индустриальная (с 1760—1790-х гг. до 1960—1970-х гг.);
7) постиндустриальная (1980-е гг.—кон. XX в. — нач. XXI в.).

Данный подход базируется на единстве человеческой цивилизации при всем ее разнообразии и гетерогенности. Даже в наше время — в условиях невиданного роста информационных и коммуникационных систем, глобализации хозяйственно-политической жизни — составляющие мировой цивилизации остаются довольно неоднородными.

В агрегированном, более масштабном, варианте рассматривают только две мировые цивилизации: традиционную и современную. Они отличаются между собой прежде всего экономической базой. В экономике традиционной цивилизации преобладали первобытнообщинные связи, так называемый азиатский способ производства, рабовладельческие или феодальные отношения. В современной цивилизации доминируют капиталистические рыночные отношения с соответствующими экономическими, политическими, институциональными и правовыми структурами. Характерным является осознание подавляющим большинством индивидов своей принадлежности к той или иной цивилизации (сознательно или интуитивно), несмотря на языковые, культурные, религиозные и другие отличия. Об этом, в частности, свидетельствуют общемировые события, затронувшие представителей практически всех стран и континентов. Например, в XX в. — это мировые экономический и финансовый кризисы (1929—1933, 1997—1998, 2008—2009 гг.), Первая и Вторая мировые войны (1914—1918, 1939—1945 гг.), другие общепланетарные события и процессы. Институциональное единство мировой цивилизации было закреплено созданием сначала Лиги Наций, а затем Организации Объединенных Наций (ООН) в качестве всемирного форума с разветвленной сетью организаций и учреждений экономического, политического, гуманитарного направления.

И наоборот, отличительной чертой традиционной цивилизации (редкие остатки которой встречаются и в наше время) является отсутствие у большинства населения различных стран осознания принадлежности к цивилизации; существует только фрагментарное взаимодействие с другими элементами системы (нормы, обычаи, религия).

---

[1] Следует отметить, что существуют подходы, признающие только общечеловеческую цивилизацию (*Чубаров Р.* Деление на цивилизации считаю некорректным / Р. Чубаров // Уряд. кур'єр. — 2001. — 29 вересня. — С. 4).

Наиболее широкое распространение получила классификация всемирных цивилизаций по доминирующим экономическим признакам — виду производства, характеру труда, ведущему типу собственности (табл. 1.2).

Таблица 1.2

ТИПЫ ЦИВИЛИЗАЦИЙ ПО ДОМИНИРУЮЩИМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРИЗНАКАМ

Тип мировой цивилизации	Доминирующий вид производства	Труд и его характер	Ведущий тип собственности
Аграрная	Сельскохозяйственное	Ручной	Земельная
Индустриальная	Промышленное	Машинный	Промышленная
Постиндустриальная (ноосферно-космическая)	Информационное	Интеллектуальный (духовный)	Интеллектуальная

Напомним, что аграрная цивилизация по своей временной продолжительности охватывает наибольший период, начало которому положила неолитическая (аграрная) революция (VIII—VII тыс. до н. э.), ознаменовавшая переход от присваивающего хозяйства к производящему. Теоретическое, дискурсивное, отображение она получила в учении физиократов и меркантилистов. В то время аграрная экономика представляла ядро цивилизации[1]. Но на протяжении последних 500 лет промышленная структура определяет закономерности и тенденции всемирно-исторического процесса.

Индустриальная цивилизация продемонстрировала невиданные ранее темпы экономического роста и вовлекла в производство природные и другие ресурсы, многократно превышающие по своему объему количество ресурсов, использованных за предшествующий период цивилизационного развития. Так, с 1715 по 1971 гг. объем мирового промышленного производства увеличился в 1730 раз, и больше половины этого прироста пришлось на период после 1948 г. Тем не менее дальнейшее наращивание производства такими темпами имеет свои естественные и экономические ограничения. По экспертным оценкам, при сохранении нынешних темпов роста возможности дальнейшего увеличения производства тепловой энергии будут свернуты через 75 лет, а запасов топлива останется на 130—150 лет. Подсчитано, что сегодня на земном шаре потребляется в тысячу раз больше пищи и сырья по сравнению с ресурсами нетронутой природы планеты. Производительность биосферы увеличилась на три математических порядка.

Итак, все изложенное свидетельствует о том, что индустриальная цивилизация и соответствующая ей модель развития находятся в стадии глубокого и всеобъемлющего кризиса, и это дало повод отдельным ученым утверждать о «тотальной деструкции (разрушении) современной цивилизации», которая выражается:

— в неограниченном, бессистемном и бесконтрольном использовании природных ископаемых, в максимизации экономического роста, а не в его оптимизации;

[1] На территории современной Украины аграрная экономика окончательно утвердилась на черноземах Правобережной Украины в V—IV тыс. до н. э.

— подчинении современного труда прошлому, что проявляется в полной зависимости человека, работника от средства труда — машины; в доминировании технократических взглядов в социально-экономическом развитии;

— наложении, взаимопереплетении цивилизационных противоречий разного уровня, в условиях которых становится весьма проблематичным решение национальных и региональных вопросов в случае обострения всемирных процессов. А это требует радикальной перестройки глобальной системы политических и экономических отношений.

Вместе с тем прогрессивное начало в цивилизационном развитии остается доминирующим, и в новом тысячелетии все выразительней очерчиваются грани постиндустриальной, ноосферно-космической цивилизации. Ее сущность состоит в том, что зарождается качественно новый этап, новая эпоха в развитии человечества, связанная с переходом к принципиально иным источникам и ресурсам социально-экономического развития. Изменяется среда, в которой тысячелетиями существовал человек, эволюционируют индивидуальное и коллективное сознание, ментально-психологическое пространство, что в совокупности детерминирует современное мировосприятие на основе иной системы интеллектуально-креативных координат. В этой системе научно-технический прогресс, производство материальных товаров и услуг, политические и финансово-экономические интересы должны являться не целью, а лишь средством гармонизации отношений между обществом и природой, утверждением высших идеалов человеческого существования — бесконечного познания, всестороннего творческого развития и морального усовершенствования.

Назовем главные признаки формирующейся сегодня цивилизации:

— широкая интеллектуализация производства;

— приоритетное развитие науки;

— развитие сложного умственного труда.

Качественные особенности экономики периода зарождения и становления ноосферно-космической цивилизации заключаются, с одной стороны, в решающей роли человеческого разума в формировании и воспроизводстве основополагающих условий жизни общества, а с другой — в постепенном освоении космического пространства. Раскрепощение интеллектуального потенциала общества и грядущая психологическая революция будут определять интенсивные пути становления новой цивилизации.

Освоение человечеством околоземного пространства, других планет Солнечной системы можно отнести к экстенсивным направлениям формирования общественно-экономических структур XXI в. Если индустриальная цивилизация возникла на волне Великих географических открытий на основе расширения «экономического поля» за счет вовлечения в хозяйственный оборот новых земель и территорий, то будущая цивилизация получит мощный толчок в результате беспрестанной космизации производства и мышления. Традиционный homo oeconomicus трансформируется в homo cosmicus.

Одним из определяющих принципов постиндустриальной цивилизации является постепенный переход от энергетических источников жизнедеятельности человека к информационным. Информационно-технологический способ производства сопровождается широкой его информатизацией, преобладанием высоких технологий и научно-технических разработок в системе производственных

факторов. Электронизация производства и быта, повсеместная компьютеризация, роботизация, с одной стороны, высвобождают человека непосредственно из производственного процесса, ставя его с последним в один ряд, а с другой — на этой основе повышаются требования к образовательно-квалификационному уровню занятых, возрастает уровень интеллектоемкости производства, труда и продукта. То есть речь идет о формировании довольно гибких и динамических экономических систем, предопределяющих ход социального времени третьего тысячелетия и решающих основную задачу производства и обращения — эффективное использование ресурсов, гармонизирующее отношения «человек – природа» и «человек – человек» на всех уровнях микро- и макроэкономического развития.

И в теоретическом, и в практически-политическом плане важно не терять из виду существующие мегатренды в развитии цивилизаций (табл. 1.3).

Таблица 1.3

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННЫХ ЦИВИЛИЗАЦИЙ[1]

Вид цивилизации	Удельный вес в населении мира, %			Доля в мировом валовом продукте, %		
	Год					
	1995	2010	2025	1995	2010	2025
Западная	13	11	10	47	46	42
Конфуцианская	25	24	22	11	14	17
Исламская	14	18	21	11	12	15
Индуистская	15	16	17	2	1,5	3
Латиноамериканская	9	10	9	8	8	9
Африканская	9	11	14	1	1	1
Православно-славянская	8	7	6	4	4	5
Японская	2	1,5	1	8	8	8

Структура локальных цивилизаций включает историческое ядро (этнос, народ, наиболее полно выражающий черты и особенности данной цивилизации) и периферию, которая вследствие войн или других процессов уменьшается или увеличивается и может содержать черты сопредельных цивилизаций.

Любая цивилизация имеет свою внутреннюю структуру, которая обеспечивает ее целостность, когерентность. Главными элементами структурного строения цивилизационных образований являются генетические, функциональные и структурные связи. Совокупно и во взаимодействии они составляют жизненный цикл цивилизации, который, по А. Тойнби, представляет следующую последовательность фаз: фаза возникновения (зарождения) → фаза роста → фаза надлома → фаза распада.

[1] *Миголатьев А. А.* Философия цивилизации / А. А. Миголатьев // Соц.-гуманит. знания. — 2003. — № 4. — С. 152.

Таким образом, цивилизациям присущ циклический характер развития. Прогресс, который определяется как рост, представляется кумулятивным поступательным движением, связанным с территориальной экспансией от географического центра цивилизации к периферии.

Относительно надлома цивилизаций, то, по А. Тойнби, на протяжении четырех или пяти тысячелетий его наиболее общей и распространенной причиной являлся милитаризм. Эскалация войн ускоряет переход фазы надлома в фазу распада[1].

С завершением «холодной войны» и прекращением противостояния между Востоком и Западом появились эсхатологические концепции, предвещающие конец истории (Ф. Фукуяма). Другие концепции связывают основные противоречия современности со столкновением цивилизаций (С. Хантингтон). Позиция Хантингтона заключается в том, что столкновение цивилизаций становится доминирующим фактором мировой политики. Линии разлома между цивилизациями — это линии будущих фронтов. Будущий конфликт между цивилизациями — завершающая фаза эволюции глобальных конфликтов в современном мире.

Отдельные исследователи акцентируют внимание на попытках вестернизации мировой цивилизации, что вызывает острое неприятие, особенно со стороны представителей исламской цивилизации. В литературе упоминаются также буддистская, южноазиатская, дальневосточная и евразийская цивилизации, в рамках которых просматриваются другие культурологические, политико-экономические и этносоциальные ареалы международных сообществ.

Цивилизационное измерение экономического развития анализируется также в контексте типов развития, которые формируются на основе четырех *главных признаков*. Это:

1) общность основ ментальности;

2) общность и взаимозависимость историко-политической судьбы и экономического развития;

3) взаимопереплетение культур;

4) наличие сферы общих интересов и общих задач в связи с перспективами развития.

Данные признаки являются основой разграничения естественной, восточной и западной цивилизаций.

К *естественным цивилизациям* относится та часть человечества, которая существует в рамках естественного цикла в единстве и гармонии с природой (аборигены Австралии, американские индейцы, многие африканские племена, малые народы Сибири и Северной Европы). Естественные цивилизации, ведущие свое начало от эпохи присваивающего хозяйства, предполагают нераздельность человека и природы (подчинение человеческого поведения законам природы) и потому отличаются отсутствием развития, статичностью общества.

Как видно из табл. 1.4, на протяжении первого тысячелетия нашей эры мир в целом практически пребывал в стадии стагнации; азиатские страны, за исклю-

[1] По подсчетам швейцарского ученого Ж.-Ж. Бабеля в цивилизационный период на Земле произошло 14,5 тыс. войн, в которых было убито 3640 млн чел., что равняется населению земного шара в 1970 г. (3635 млн чел.).

чением Японии, характеризовались нулевым экономическим ростом, а Западная Европа даже сократила объемы производства в раннем средневековье по сравнению с периодом античности. В дальнейшем Западная Европа непрерывно прогрессировала, в то время как Латинская Америка, Азия, Африка даже к началу XIX века демонстрировали весьма скромные результаты.

Таблица 1.4

ТЕМПЫ РОСТА МИРОВОГО ВВП, 1—2001 гг., %[1]

Регион	1—1000	1000—1500	1500—1820	1820—1870	1870—1913	1913—1950	1950—1973	1973—2001
Западная Европа	–0.01	0.29	0.40	1.68	2.11	1.19	4.79	2.21
Восточная Европа	0.03	0.19	0.41	1.41	2.33	0.86	4.86	1.01
Бывший СССР	0.06	0.22	0.47	1.61	2.40	2.15	4.84	–0.42
США			0.86	4.20	3.94	2.84	3.93	2.94
Латинская Америка	0.07	0.09	0.23	1.22	3.48	3.42	5.38	2.89
Китай	0.00	0.17	0.41	–0.37	0.56	–0.02	5.02	6.72
Азия (кроме Японии)	0.00	0.13	0.29	0.05	0.97	0.82	5.17	5.41
Африка	0.07	0.07	0.15	0.75	1.32	2.57	4.43	2.89
Мир в целом	0.01	0.15	0.32	0.93	2.11	1.82	4.90	3.05

Восточные цивилизации (Древний Египет, индуистский, буддийский и конфуцианский Восток) имели циклический характер развития. Данная цивилизационная разновидность отличалась харизматичной формой общественного сознания, сосредоточенностью на духовном, коллективном. Ей были присущи корпоративные (эгалитарные) принципы общественных отношений, патерналистская роль государства как доминирующего собственника, абсолютное преобладание вертикальных связей над горизонтальными.

Западная цивилизация ассоциируется с постиндустриальным развитием, на определенном этапе которого формируются самоподдерживающая экономика, правовое государство, демократическое общественное устройство, гражданское общество, высокоразвитые системы жизнеобеспечения. Ее корни — в античных цивилизациях Древней Греции и Древнего Рима, доколумбовой Америки (ацтеки, майя), современных индустриально развитых государств. Заметим, что отдельные исследователи исходя из достижений западной цивилизации в области экономики, в социально-культурной сфере, технологическом развитии высказывают предположение об обретении ею универсального характера.

В конечном счете, главенствующим мотивом любой цивилизации является поиск источников модернизации и развития, функционирования в режиме, который детерминируется глобальными трансформационными процессами, миросистемными закономерностями и вызовами.

[1] *Maddison A.* The World Economy / A. Maddison. — Vol. 1 : A Millennial Perspective ; Vol.99 2 : Historical Statistics. — OECD. — Paris, 2006. — P. 640.

1.2. Характер и движущие силы экономического глобализма

На протяжении последних десятилетий глобализация проявлялась и исследовалась как ключевая тенденция человеческого развития. Современные трансформации придают ей новое качество — из тенденции глобализация перерастает в эволюционно поэтапный всеобъемлющий структурированный многоуровневый процесс, который, имея сложную мотивационную природу, положительные и отрицательные стороны, выводит цивилизацию на более высокий уровень развития с системной интернационализацией условий и сфер человеческой жизнедеятельности[1]. Он включает в себя политические, социальные, экологические, научно-технологические и прочие составляющие, однако наиболее кардинальные изменения происходят в глобализированной экономической среде (рис. 1.2).

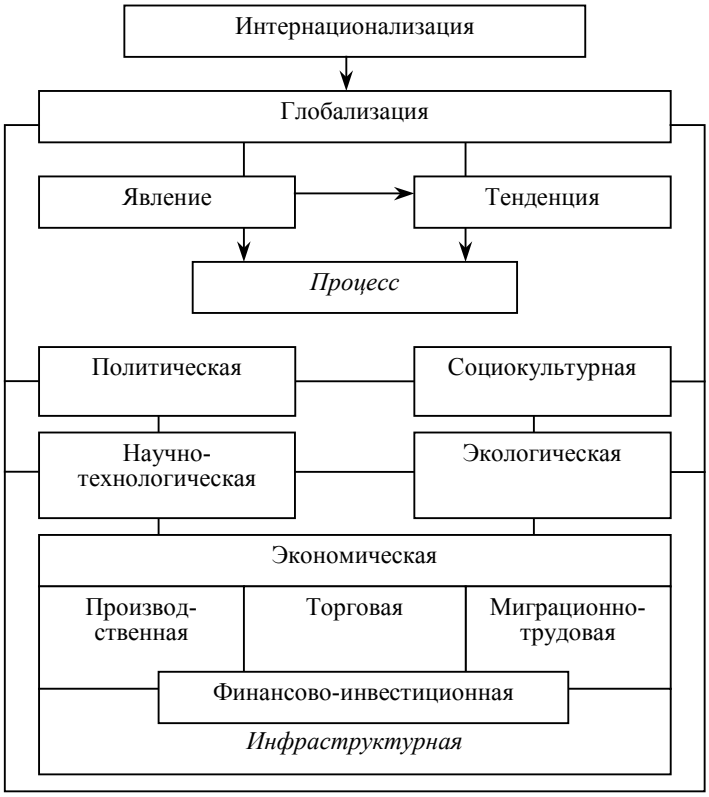

Рис. 1.2. Структура глобализационного процесса

[1] Несмотря на то что термин «глобализация» является сегодня одним из наиболее широко используемых в научной литературе, публицистике, политике, пока не выработано его универсальное определение, которое бы признавалось учеными всего мира. Идеи глобализации современные исследователи связывают с ретроспективой в несколько тысячелетий (М. Еллиан, Ю. Яковец и др.), находят их в теориях И. Канта, А. Смита («идеальная экономическая система»). Между тем начало научного применения термина «глобализация» положено в 1960-х гг., а академически значимим он стал в середине 1980-х гг. после использования американским ученым Р. Робинсоном в статьях (1982—1985 гг.) и на концептуальном уровне в монографии «Глобализация» (1992 г.).

В наиболее общем виде качественные признаки экономической глобализации отображают процессы транснационализации, регионализации и глобальной институционализации, а ее главной движущей силой являются принципиальные научно-технологические сдвиги на основе всеобъемлющей информатизации. Экономическое развитие становится все менее зависимым от факторов ограничения использования материально-сырьевых ресурсов; вместе с тем интеллектуально-информационные ресурсы, не имея абсолютных количественных ограничений, способны к глобальной мультипликации, тиражированию, саморазвитию.

Современное постиндустриальное развитие сопровождается формированием качественно новых тенденций как во внутриэкономических системах развитых стран, так и в международных экономических отношениях вообще. Попытаемся кратко обрисовать эти тенденции.

Во-первых, очевидным является резкое снижение сырьевой и частично энергетической зависимости вследствие новейшей деиндустриализации экономики. Так, в США доля работников, непосредственно выполняющих производственные операции, составляет менее 10 %; в аграрном секторе занято около 3 % совокупной рабочей силы, а в добывающей промышленности — приблизительно 2 %. В Бостоне, Сан-Франциско, Лос-Анджелесе и Нью-Йорке занятость в сфере услуг достигла 90 % общей численности рабочей силы. Аналогичные пропорции характерны и для других развитых стран, где на сферу услуг приходится 2/3 ВВП. Таким образом, подтверждается определение постиндустриального общества как такого, где доминирующей областью являются услуги, а ведущим классом — технократы, консультанты, эксперты[1] .

Во-вторых, в международной торговле страны – экономические лидеры высвобождают рынки массовых потребительских товаров, что на первый взгляд выглядит как завоевание этих рынков другими странами. Так, в наиболее экспортоориентированной стране — США в 1990-е гг. по фондовым индексам на первые места вышли компании сферы финансовых услуг (около 15%), медицины (более 10%), а компании, осуществлявшие массовое производство товаров народного потребления, заняли последнюю позицию (менее 3 %). Экспорт продукции высоких технологий тогда составлял: в США — 45 %, в Германии — 25 % его общего объема, во Франции — 30 %, в Японии и Великобритании — 40 %. Вообще развитые страны стараются экспортировать продукцию с большой «добавленной стоимостью»[2], что обусловливает постоянное увеличение в международной торговле сегмента высоких технологий, — с 10 % в 1970-е гг. до более 20 % в 1990—2000-е гг.

В-третьих, приоритетным становится действительно стратегический и глобально конкурентоспособный продукт — информация (доступ к современным знаниям и средствам связи), которая, на наш взгляд, наряду с землей, капиталом и трудом, становится самостоятельным фактором производства. На сегодняшний день наибольшие прикладные возможности, перспективы и динамику имеет, безусловно, Интернет — всемирная многофункциональная компьютерная сеть с различными способами взаимодействия отдаленных компьютеров (Интранет, Экстранет) и общим использованием услуг информационных ресурсов.

---

[1] *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл : пер. с англ. — М. : Academia, 1999.

[2] По О. Тофлеру, добавленная стоимость перемещения природно-сырьевых ресурсов составляет 1 %, изготовления цветных телевизоров — 16 %, суперкомпьютеров — 1700 %. По экспертным оценкам рентабельность интеллектуального продукта XXI века превысит рентабельность последних в 10000 раз.

Передовые информационные технологии приобретают широкое и стремительное распространение не только в бизнесе (объемы интернет-торговли и электронной коммерции достигают триллионов долларов США ежегодно)[1], но и проникают в повседневный быт людей (число интернет-пользователей в мире уже превысило два миллиарда). Таким образом стимулируется осмысление глобализационных процессов в рамках теорий информационного общества, которые общественный прогресс трактуют как производный от знаний и информации, а глобальная информатизация в свете этих теорий становится выражением сущности постиндустриального развития и ключевым технологическим вызовом XXI века универсального характера, поскольку ответ на него необходимо искать всем странам во всех сферах жизнедеятельности[2] .

В теоретическом плане показательным является осмысление концепции *новой экономики*, действительно глобальной как по охвату сфер жизнедеятельности, так и по технологиям ведения бизнеса. В настоящее время уже создаются условия для становления самодостаточных интернет-экономик, на которые не смогут влиять правительства. У современных интернет-компаний своя по-настоящему глобальная среда деятельности, свои по-настоящему глобальные механизмы конкуренции, недоступные для национального регулирования. Единственным путем избежать потерь является либерализация телекоммуникаций: как только интернет-провайдеры сталкиваются с высокими ценами на аренду линий в той ли иной стране, они передают информацию в страны, где аренда линий более дешевая; если в какой-либо стране устанавливаются жесткие условия связи, то интернет-компании переводят свой бизнес в регионы с более мягким деловым климатом и т. п.[3]

В-четвертых, постиндустриальная экономика приобретает все более выраженный инновационный характер, когда новые открытия, изобретения, технологии, товары и услуги появляются не эпизодически или спонтанно, а становятся постоянной и важнейшей составляющей экономического прогресса. Опираясь на теоретические обоснования Й. Шумпетера о «творчески разрушительной» роли научно-технологического прогресса и на работы таких экономистов, как Г. Менш, Р. Солоу, Л. Суте, Г. Портер и др., экономическая наука пополнилась новым ее разделом — теорией инноваций. Это нашло практическое отражение в современных моделях развития, в которых научно-технологические преимущества детерминируются как главное средство экономического роста, формирования эффективной структуры экспорта и как инструмент защиты от конкуренции, базирующейся на традиционных факторах производства.

---

[1] *Винарик Л. С.* Информационная экономика: становление, развитие, проблемы / Л. С. Винарик, А. Н. Щедрин, Н. Ф. Васильева ; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. — Донецк, 2002.

[2] Хоть ни одна страна не в состоянии капитализировать Интернет, лидером в становлении информационного общества являются, бесспорно, США (контроль 40 % мирового рынка коммуникаций, 75 % — оборота информационных услуг, 80 % — рынка программных продуктов, 50 % пользователей Интернета, 90 % — наиболее посещаемых сайтов). При этом следует отметить существенную дифференциацию в масштабах и темпах освоения интеллектуальных технологий (ИТ) не только между развитыми и развивающимися странами (мобильные телефоны на 1000 человек — в 17 раз, персональные компьютеры — 22 раза, пользователи Интернета — в 150 раз), но и в группе стран-лидеров (по количеству компьютеров, использующих Интернет, США значительно превосходят Японию и страны Западной Европы).

[3] Не случайно интернет-центры возникают не только у мировых «информационных» лидеров, но и в странах, например, таких как Сингапур и Гонконг, в которых проводится соответствующая благоприятная инвестиционная политика. При этом акценты глобальной конкуренции все больше смещаются в сторону информационно-коммуникационных факторов развития как отдельных стран, так и регионов мира.

Современные исследователи справедливо связывают перспективы развития с моделью интеллектуальной экономики, поскольку развитие становится все более зависимым от интеллектуального капитала (человеческий капитал как совокупность знаний, привычек и творческих способностей человека плюс структурный капитал как техническое, информационное и организационное обеспечения его реализации). Уже сегодня в странах ОЭСР свыше половины ВВП создается в интеллектуальном производстве[1]. В современной парадигме менеджмента формируется понимание не только креативных отраслей, но и креативной экономики. Во всех отношениях бесспорным является то, что в XXI веке успех будет сопутствовать странам, в которых сложатся оптимальные пропорции между творческой энергией человека и остальными ресурсами экономического развития.

Сегодня в принципе можно говорить о феномене глобальной экономики, которая в корне отличается от международной, приобретая черты многоуровневой системы, структурированной на основе институциональных субъектов и секторальных отраслей (рис. 1.3). Ее становление усложняет прежде всего субъектную иерархию экономических отношений, когда заметная дискредитация государства как основного структурного элемента глобальной экономики[2] сопровождается постоянно растущим влиянием ТНК, мегарегиональных блоков, международных правительственных и неправительственных организаций, экстерриториальных и функционально автономных городов – мировых финансово-инновационных центров, отдельных индивидов — крупных бизнесменов, топ-менеджеров, интеллектуалов, их неформальных групп.

На межстрановом уровне глобализация характеризуется существенными переменами во взаимодействии центра и периферии в отношении монополизации интеллектуальных ресурсов и высокотехнологических сфер экономической деятельности и концентрации контроля над финансово-информационными потоками в группе ведущих стран мира. При этом растет экспансия на рынках не только традиционных стран-лидеров, но и новых глобальных игроков — Южной Кореи, Тайваня, Сингапура, Китая, Индии, России, Бразилии.

Мегарегиональная консолидация глобального рынка происходит путем развития межгосударственных экономических объединений, прежде всего Европейского Союза, Североамериканской зоны свободной торговли, Ассоциации азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества. На их долю приходится приблизительно 80 % мирового ВВП, более 80 % всех государственных бюджетов, 85 % мирового экспорта. Развитие региональной интеграции, с одной стороны, формирует качественно новое поле глобальной конкуренции, стимулирует новые лидирующие гегемонии и контргегемонии, а с другой — с помощью многосторонних согласующих и координирующих процессов регулирует конфликты, поддерживает относительное мировое конкурентное равновесие. Возможным вариантом развития конкуренции в этом направлении является создание коалиции региональных интеграционных объединений с доминированием экономических факторов, что позволит снизить вероятность образования жестких иерархических институциональных структур, либерализовать режимы

[1] *Сіденко С.* Соціально-економічний вимір сучасної глобалізації / С. Сіденко // Міжнар. екон. політика. — 2004. — № 1. — С. 54—75.

[2] *Лук'яненко Д. Г.* Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнар. екон. політика. — 2008. — № 8—9.

доступа на рынки, унифицировать бизнесовые и социальные стандарты и т. п. На конфигурацию подобного типа претендует прежде всего расширяемая мирохозяйственная триада, страны которой взаимно связаны системой двух- и многосторонних соглашений разного типа.

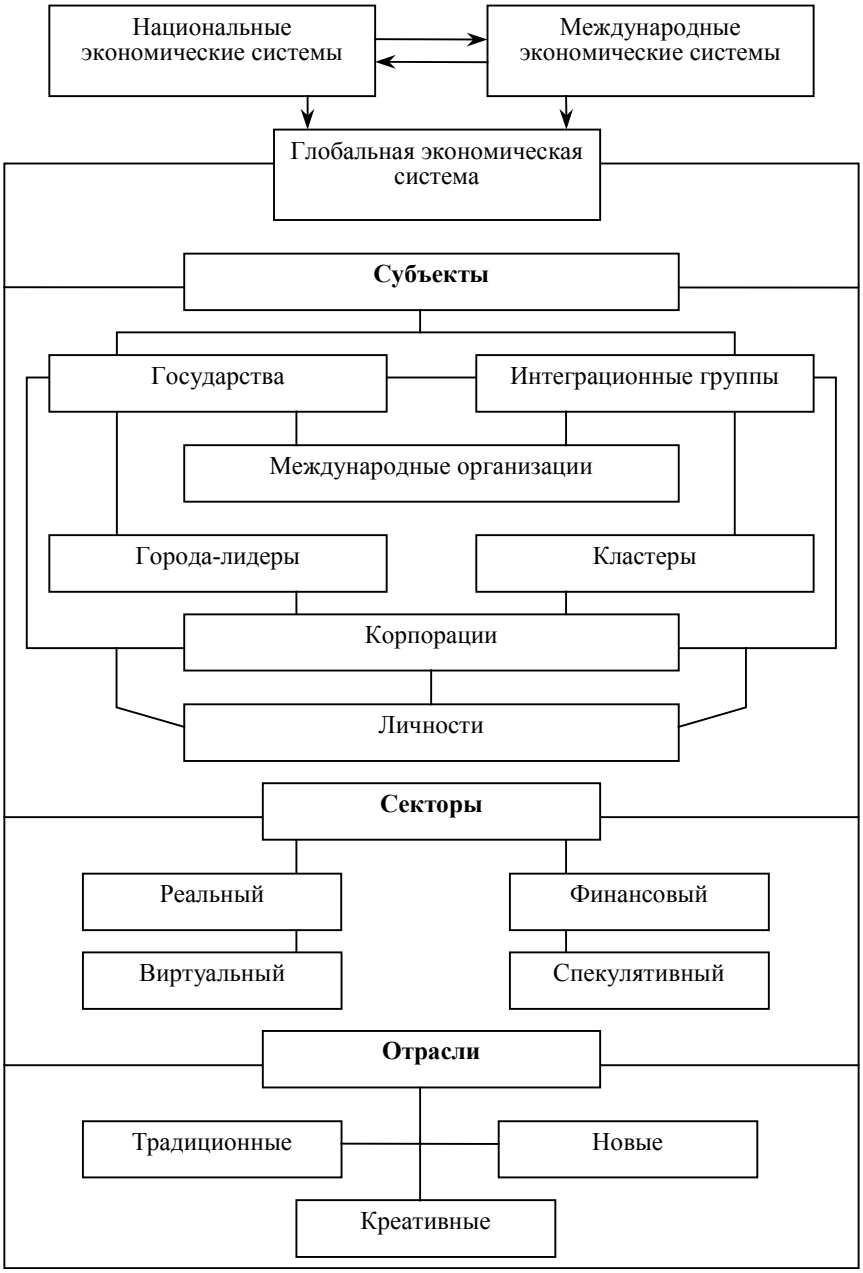

Рис. 1.3. Структура глобальной экономической системы

На микроуровне транснациональный компонент экономической глобализации остается не только очевидным (именно транснациональные корпорации были и есть носителями глобальных мотиваций и действий; 300 из них на сегодня производят 75 % мирового ВВП), но и системообразующим, поскольку внутри- и межкорпоративные связи и операции глобального бизнеса имеют собственные мотивации, принципы и этику, игнорирующие традиционные национальные и региональные интересы.

В прогрессирующем постиндустриальном сегменте экономики лидерские амбиции глобальных корпораций в соединении с динамической квазиэкономической культурой генерируют новейшие качественные структурно-организационные транснациональные сдвиги в направлении метакорпоратизации[1]. Метакорпорации в глобальной конкурентной среде осуществляют не только общие функции по производству товаров и предоставлению услуг и специфические функции крупного бизнеса по оптимальному комбинированию мобильных факторов производства, но и латентные функции реальной экономической власти в стране и представительства в глобальной экономике. При этом конкурентоспособность метакорпораций и их глобальное лидерство реализуются при условии вхождения в их состав ведущих банков, промышленных компаний, других крупных структур. Поэтому наиболее распространенными прообразами метакорпораций являются картели, синдикаты, тресты, консорциумы, концерны, союзы и хозяйственные ассоциации, пулы, холдинги, стратегические альянсы, ФПГ, транснациональные компании с дивизиональной структурой.

В новейшей бизнес-практике образуются круговые, горизонтальные, оболочковые корпорации, квазихолдинги, виртуальные корпорации, сетевые корпоративные структуры, которые адекватно глобальным условиям интегрируют связи элементов внутренней и внешней конкурентной среды. В целом именно метакорпоратизация бизнеса обусловливает его виртуализацию как универсальную тенденцию, когда при замене старой структуры теряются физические и правовые характеристики компаний, их корпоративная культура. Объективно не имея собственной культуры, сетевые структуры, как правило, «импортируют» ее из глобальной бизнес-среды. Сетевая организация деятельности метакорпораций приводит к размыванию границ между компаниями, исчезновению традиционных рамок между внутренними и внешними членами организации, собственными и зарубежными ресурсами, большими и малыми фирмами.

Таким образом, бесспорной становится сверхконцентрация бизнеса с утверждением глобальных корпораций, менеджмент которых отличается: а) беспрецедентными масштабами осуществляемых программ, проектов и операций трансконтинентального характера; б) процедурами инициирования разработки и реализации решений в рамках гибких структур, преимущественно сетевого типа; в) демократическим координирующим управлением в среде кросс-культурного стиля поведения; г) креативностью с реализацией лидерских амбиций и стратегий в наиболее прогрессирующих и прибыльных сегментах рынка; д) активной целенаправленной поддержкой глобального бренда; е) обязательностью учета геополитической конъюнктуры.

---

[1] *Лук'яненко Д. Г.* Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнар. екон. політика. — 2008. — № 8—9.

Доминирующие на рынках товаров, услуг, капиталов, технологий, управленческих инноваций глобальные корпорации реально становятся влиятельнейшими субъектами экономики как минимум по количественным параметрам. В качественном же плане глобальные корпорации — наиболее динамичные ее составляющие, поскольку по мобильности, способности адекватно реагировать на изменения в конкурентной среде они, безусловно, превосходят традиционные государственные, международные и региональные надгосударственные структуры. Деятельность глобальных корпораций, которые, по всей видимости, не найдут рыночной альтернативы, в значительной степени станет определять контуры будущей глобальной экономики и философию глобальной конкурентоспособности и лидерства.

Однако несомненным является и то, что даже организационно реформированные и высококонсолидированные корпорации, как ключевые субъекты глобального бизнеса, не будут играть самостоятельной роли в глобальной экономике и политике, а дальнейшие контуры трансформации мировой системы станут формироваться в их продуктивном взаимодействии с государствами и международными организациями со структурно обновленными по сравнению с классическими функциональными портфелями.

Преимущества современной сетевой организации экономической деятельности с гибкими регионально-отраслевыми конфигурациями создают предпосылки к повышению роли больших городов, в которых концентрируется научно-технологический и финансово-инвестиционный потенциал. Целенаправленно создаваемый благоприятный деловой климат, возможности экснационального регулирования финансово-валютных операций на основе современных информационных технологий обеспечивают интернационально привлекательные условия жизнедеятельности и лидерства таких городов — локального, национального, международно-регионального, глобального. Весьма показательными здесь являются, в частности, оценки «Forbes» по позиционированию городов – мировых лидеров по уровню экономической мощи и стабильности, делового климата, финансовых и информационных потоков, заработной платы и доходов, по социальным стандартам, рейтингам мировых финансовых центров по индексам GFCI (Global Financial Centres Index) и Синьхуа-Доу-Джонс (табл. 1.5).

Таблица 1.5

ТОП-5 ГОРОДОВ – ГЛОБАЛЬНЫХ ЛИДЕРОВ

Город (страна)	Население, млн чел. (2007 р.)	ВВП, млрд долл.США		Покупательная способность, %	Индекс GFCI, место	Индекс СДД, место
		2005 г.	2020 г. (прогноз)			
1. Лондон (Великобритания)	8,6	452	708	92,0	1	2
2. Гонконг (КНР)	7,2	244	407	49,0	3	4
3. Нью-Йорк (США)	19,1	1130	1156	100,0	2	1
4. Токио (Япония)	35,7	1119	1600	96,0	6	3
5. Чикаго (США)	8,9	460	645	115,0	7	–

При этом города мирового значения во многом становятся не только автономными элементами глобальной экономики, но и своеобразными «пультами глобального управления», а акценты глобального лидерства смещаются в плоскость конкурентных политико-экономических взаимоотношений традиционных государств, микрорегионов[1], институционализованых макрорегионов.

Высокий конкурентный статус в глобальной экономике имеют кластеры[2], концепция которых отражает новое видение современных процессов регионализации. Эксперты справедливо отмечают, что кластерные структуры, прежде всего инновационные, выступают локомотивом экономического роста национальных и региональных экономик, а реализация кластерных инициатив — ключевой инструмент конкурентоспособности стран и их регионов, что подтверждается статистикой Европейской комиссии. Так, в Дании действуют 13 региональных и 16 национальных промышленных кластеров, в Италии — 199 индустриальных дистриктов, в Японии — 19 промышленных кластеров, в Нидерландах — 12 национальных кластеров, в Норвегии — 62 кластера, в Великобритании — 154 региональных кластера[3]. Примечательно, что в Европейском Союзе чрезвычайно важным стало проведение целенаправленной кластерной политики, которая владеет эффективными инструментами и механизмами реализации и способствует в конечном итоге усилению конкурентоспособности европейской экономики.

В целом на необычайно широкое распространение кластеров в США, Японии, Европе повлияли ускорение научно-технического прогресса и принципиальные научные открытия, усиление конкуренции между ТНК в инновационной сфере, отстаивание мобильной позиции малого и среднего бизнеса, актуализация проблемы регионального развития. Следует учитывать также налоговые льготы для развития инноваций, политику поощрения создания новых рабочих мест, развитие инфраструктуры и т.п. Важно, что кластеры не противоречат глобальному характеру конкуренции, комплексно охватывая межотраслевые и межрегиональные, научно-технические, информационные, маркетинговые взаимосвязи.

Речь сегодня уже не идет о традиционном соперничестве между субъектами глобальной экономики или корпоративном лидерстве. Ведь, с одной стороны, зарождается феномен корпоративного глобализма, когда вследствие развития транснациональных интеграционных связей формируется сравнительно немногочисленная группа корпораций – глобальных лидеров, которые оказывают непропорционально большое влияние на глобальную экономику. Так, по оценкам

---

[1] Северная Италия, Баден-Вюртемберг, Силиконовая долина, зона Поймы в Калифорнии, треугольник Сингапур – Джохор – соседние острова Индонезии, Токио с прилегающими к нему районами, то есть зоны инновационно-деловой активности и процветающих рынков. Они могут быть внутристрановыми или выходить за их границы, коррелируя с ближайшим геоэкономическим и культурным окружением для обеспечения конкурентного лидерства.

[2] По формулировке Европейскої комиссии 2008 р. кластер — это группа независимых предприятий-инициаторов (малых, средних и крупных), а также научно-исследовательских организаций, задействованных в определенном секторе или регионе, деятельность которых направлена на развитие инновационной активности путем стимулирования интенсивного взаимодействия, совместного использования ресурсов, обмена знаниями и опытом, а також эффективного содействия передаче технологий, сетей и распространению информации среди предприятий, входящих в кластер.

[3] *Дубницкий В. И.* Экономический кластер как форма пространственной организации производительных сил старопромышленного региона / В. И. Дубницкий, В. И. Захарченко, В. Н. Осипов // Прометей : регіональний зб. наук. пр. з економіки. — 2010. — № 2(32). — С. 181—192.

Швейцарского федерального института технологий 147 корпораций контролируют почти 40 % всех активов ТНК[1]. По результатам глубоких исследований в этом направлении был сделан беспрецедентный вывод — ядро из менее чем 1 % корпораций фактически представляет собой глобальную экономическую гиперструктуру, контролирующую почти половину мировой экономики. С другой стороны, усиливается роль личности как нового субъекта глобальной экономики. Демонстрацией этого являются рейтинги «Forbes» самых богатых людей в мире (миллиардеров), число которых в 2008 г. превысило 1000 человек с общим доходом в 3,5 трлн долл. США. Верхние позиции в рейтинге традиционно занимают владелец американской холдинговой компании «Berkshire Hathaway» Уоррен Баффет (62 млрд долл. США), мексиканский промышленник Карлос Слим Хелу (60 млрд долл. США), главный акционер «Microsoft» Билл Гейтс (58 млрд долл. США)[2] Крайне любопытными являются количественные оценки роли миллиардеров в экономиках отдельных стран: так, в США их капитал составляет 10 % ВВП, в Китае — 2,6 %, в России — более 10 %, в Украине — 37 %.

Если принимать во внимание наличие: а) глобальных олигополий в промышленном, банковском, инвестиционном, страховом и телекоммуникационном бизнесе; б) частных рейтинговых агентств с заангажированным топ-менеджментом; в) узкого круга экономистов, оказывающих существенное влияние на министерства финансов, наиболее авторитетные межправительственные органы и частные структуры; г) международно интегрированную мафию, то можно констатировать формирование новой фундаментальной тенденции глобального развития, когда персонифицированная корпоративная власть регулирует и транснациональную, и государственную экономическую и социальную сферу жизнедеятельности.

Системообразующим элементом глобальной экономики является глобальный рынок, который в идеале целесообразно определять, с одной стороны, как механизм обеспечения глобальной факторной мобильности со свободным доступом к материальным и нематериальным ресурсам развития, а с другой — как самовозобновляющийся механизм уравновешивания глобального спроса (желания, потребности и возможности современного потребителя покупать необходимые товары и услуги без ограничений по объемам, номенклатуре, территориям) и глобального предложения (способность субъектов глобальной экономической системы обеспечивать рынок товарами и услугами в адекватных глобальному спросу объемах, номенклатуре, ценах). При этом глобальный спрос отображает желания, потребности и возможности совокупного потребителя покупать необходимые товары и услуги по интернационализированной цене без ограничений по объемам, номенклатуре и территориям. При этом происходит гомогенизация потребительских требований под влиянием глобальных торговых марок и брендов, а глобальный рынок насыщается стандартизированными товарами и услугами, что способствует устранению торговых барьеров, в част-

[1] *Vitali S.* The Network of Global Corporate Control [Electronic resource] / S. Vitali, J. B. Glattfelder, S. Battiston // PLoS ONE 6(10). — September 2011. — Available from :
/journal.pone.0025995

[2] Показательным и одновременно парадоксальным, учитывая размер ВВП Украины и ее международную конкурентную позицию, является факт вхождения украинских миллиардеров в европейские рейтинги (23 украинца позиционированы в сотне самых богатых европейцев).

ности в рамках ВТО, гармонизации законодательства, в том числе по защите объектов интеллектуальной собственности, развитию информационно-рекламных технологий, глобальной консолидации бизнеса.

В структурном плане глобальный рынок интегрирует, с одной стороны, рынки национальные, транснациональные и международные (региональные), а с другой — факторные рынки и рынки товаров, услуг, инвестиций, инноваций (рис. 1.4).

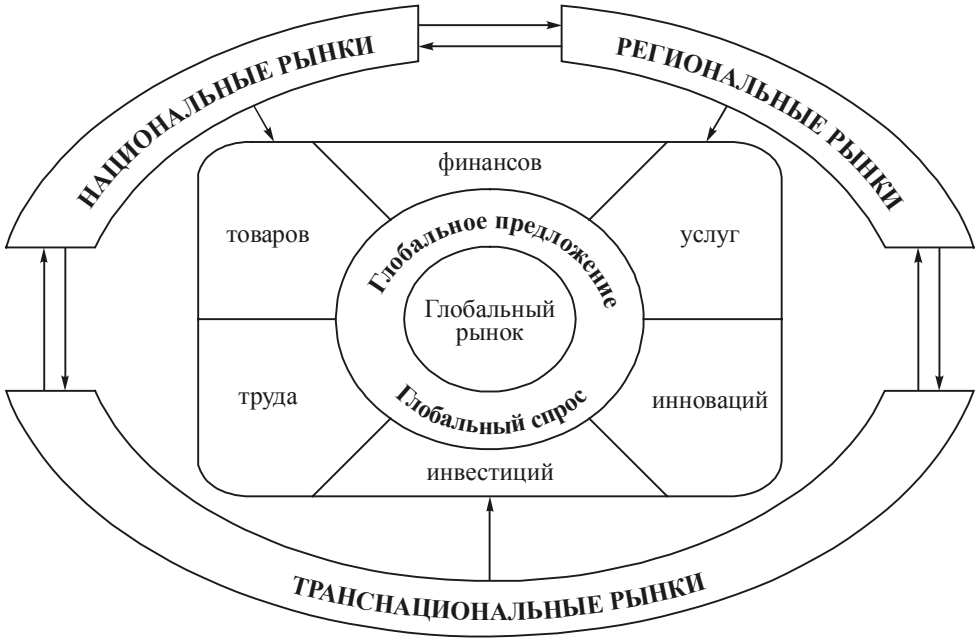

Рис. 1.4. Формирование глобального рынка и контуры его сегментации

В реальной практике продвижение к свободному обмену товарами, услугами, инвестициями, инновациями в глобальном масштабе сопровождается национальным протекционизмом, региональным неомеркантилизмом, превалированием портфельных спекулятивных инвестиций. И лишь в перспективе можно будет говорить и о стабильности, структурной сбалансированности, транспарентности и унифицированной технологичности глобального рынка.

Будучи высшим уровнем интернационализации, глобализация подталкивает распространение во всемирном масштабе технологических, управленческих и социальных инноваций, активизацию и диверсификацию международного обмена товарами, услугами и инвестициями, синхронизацию темпов и уровней экономического роста в постиндустриальной парадигме экономического развития. Рыночная унификация и регуляторная гармонизация образуют гомогенную нормативно-правовую среду международного бизнеса, содействуют конвергенции национальных экономик в русле глобального воспроизводственного процесса.

Вместе с тем сегодня уже тривиальным выводом подавляющего большинства международных экономических исследований является констатация того,

что беспрецедентная в своих проявлениях глобализация, как источник и стимулятор конкурентного развития, одновременно выступает катализатором конфликтов и кризисов. Глобализация толкуется, с одной стороны, как объективный и закономерный процесс, а с другой — как искусственное, насильственное явление, которое развивается под давлением экономически мощных государств, а особенно ТНК, с целью решения собственных проблем и реализации эгоистических интересов в глобальной среде[1].

Экономическая глобализация не является прямолинейной и гомогенной, в особенности учитывая как позитивные, так и негативные ее проявления, когда затраты и преимущества распределяются неравномерно, асинхронно и непропорционально прежде всего в межстрановом аспекте. Генерируются технологические, информационные, экономические, социокультурные и межцивилизационные вызовы, обусловливающие соответствующие асимметрии современного мирохозяйственного развития. При этом глобальные экономические асимметрии (финансово-инвестиционные, производственные, торговые, инфраструктурные) следует рассматривать в контексте асимметрий технологических и информационных, которые в неоднородной социокультурной среде приводят к геополитическим и межцивилизационным асимметриям.

Межстрановая асимметрия экономической глобализации в контексте ресурса и потенциала развития становится все более очевидной. На одном полюсе мировой экономики концентрируются страны – глобальные лидеры с доминированием США, которые усматривают в глобализации не просто экономические выгоды, но и национальную миссию. Вследствие результативной многолетней экспансии во всех сегментах мирового рынка в этой стране накоплен беспрецедентный финансовый и человеческий капитал. На другом полюсе находится большинство стран – глобальных аутсайдеров, которые не могут на паритетных началах активно участвовать в процессах глобализации, а пытаются хоть каким-нибудь образом отвечать на ее вызовы. Это происходит из-за того, что для них характерна принудительная консервация индустриальных, а иногда и доиндустриальных стандартов в связи с многолетним неэквивалентным перераспределением мировых ресурсов развития, а особенно результатов международного производства. Другими словами, логика глобальной конвергенции для большинства стран трансформируется в национальные стратегии приспособления или даже выживания[2].

В геополитической сфере вообще наблюдается определенная «глобальная растерянность». Связано это с тем, что после продолжительного периода двуполярного развития мира, или «эпохи великого противостояния» капитализма и социализма, с готовностью к нейтрализации планетарных катаклизмов насту-

---

[1] *Філіпенко А. С.* Міжнародні економічні відносини: теорія : підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / А. С. Філіпенко. — К. : Либідь, 2008. — 357 с.

[2] Явным становится неэквивалентное перераспределение мирового дохода, оказывающее неоднозначное влияние на условия человеческой жизнедеятельности: при удвоении валового мирового продукта за последние 30 лет и повышении качества жизни большинства населения разрыв в доходах наиболее богатых стран и наиболее бедных постоянно увеличивается (на 1/5 часть мирового народонаселения, проживающего в странах с наибольшим доходом, приходится около 90 % мирового ВВП (а на беднейшую 1/5 — 1 %), на страны ОЭСР (20% народонаселения мира) приходится 70 % мировой торговли, 60 % прямых иностранных инвестиций, более 90 % интернет-пользователей; не наблюдается тенденции к сокращению разрыва между богатыми и бедными даже в высокоразвитых странах; социальная региональная асимметрия характерна и для Европейского Союза.

пил период однополярности с тяготением к многополярности. Прежде всего геополитически дезориентировались США, когда политический истеблишмент, не без выгоды эксплуатируя трагические события 2001 г., главным идеологическим противоборством XXI века назвал борьбу с терроризмом, начав проводить, по сути, политику глобального военного вмешательства. В то же время З. Бжезинский, например, утверждает, что определяющими вызовами стратегически глобального плана являются более фундаментальные изменения: во-первых, в мировом «политическом пробуждении», то есть в реальной политической активности планетарного масштаба; во-вторых, в смещении мирового центра влияния из Атлантического в Восточно-Азиатский регион; в-третьих, в обострении общих ресурсных, экологических, социальных проблем глобального масштаба[1].

В противоположность современному экономическому глобализму формируется и структурируется антиглобалистское движение, которому также посвящаются научные публикации[2]. Активными участниками этого движения являются неоднородные по целям, формам организации и деятельности протестные (в отношении глобализации) группы: профсоюзные, религиозные, зеленые, левые, анархисты, пацифисты и др. Спектр их антиглобалистских интересов и действий с точки зрения как мотивации, так и организации — уникально разноплановый и разновекторный: от радикальной группировки «Черный блок» (со склонностью к беспорядкам и провоцированию конфликтов с полицией) до организации «Врачи без границ» (Нобелевская премия 1999 г. за миротворческую деятельность); от «Глобального действия людей» (критическая оценка разных аспектов деятельности ТНК) до АТТАС (реформизм, касающийся глобальных финансовых спекуляций) и т. п. При этом совершенно очевидны, во-первых, беспрецедентный рост массовости движения, во-вторых, его молодежный характер, в-третьих, неформальность отношений, в-четвертых, преимущественно виртуальная основа консолидации, в-пятых, относительная самостоятельность групп и организаций без четкой централизации и единого руководства.

Характерно, что среди организационно оформленных антиглобалистских групп превалируют представители развитых стран, хотя в этот процесс постепенно и со своими интересами втягиваются и граждане развивающихся стран, а также стран с переходными экономиками. Это свидетельствует об универсальном (всеобъемлющем) характере «дискомфортов» современной глобализации, которая, по справедливому утверждению Э. Гидденса[3], затрагивает не только

---

[1] *Бжезинский З.* Великая шахматная доска. Господство Америки и его геополитические императивы / З. Бжезинский. — М. : Междунар. отношения, 1999. — 256 с. ; *Бжезинський З.* Америка втратила впевненість у собі / З. Бжезинський // День. — 2008. — № 176. — 2 жовт. — С. 3.

[2] *Вебер А.* Что стоит за так называемым антиглобализмом? // МЭиМО. — 2001. — № 12. — С. 50—56; *Мартин Г.-П.* Западня глобализации: атака на процветание и демократию / Г.-П. Мартин, Х. Шуман : пер. с исп. — М. : Издат. дом «Альпина», 2001; *Перегудов С.* Антиглобалистские движения — начало великой смуты XXI века? Неолиберальная глобализация: есть ли альтернативы? / С. Перегудов // МЭиМО. — 2002. — № 4. — С. 20—24; *Стиглиц Дж.* В тени глобализации / Дж. Стиглиц // Проблемы теории и практики управления. — 2003. — № 2. — С. 21—23; *Тобин Дж.* Глобальная экономика: кто у руля? / Дж. Тобин // Вопросы экономики. — 1999. — № 1. — С. 51—56; *Угар Р.* Альтернативы неолиберальной модели и альтерглобализм: теория и практика антиглобалистского движения / Р. Угар ; под ред. А. В. Бузгалина. — М. : УРСС, 2003. — 256 с.

[3] *Гидденс Э.* Ускользающий мир: как глобализация меняет науку и жизнь / Э. Гидденс : пер. с англ. — М. : Весь Мир, 2004. — 29 с.

большие системы и находится не «где-то там», а задевает интимные, личные аспекты нашей жизни. Не даром в западных странах ни значительный рост материального благосостояния, ни существенное ослабление классовых идеологических конфликтов вовсе не ведет, как можно было ожидать, к всеобщему успокоению и гармонии на основе общих ценностей.

Из непредубежденного анализа видно, что функционально антиглобализм сосредоточен на таких (далеко не новых) проблемах развития, как сохранение нормальной среды жизнедеятельности, защита прав человека и трудящихся, преодоление неравенства и бедности и т.п. В рамках антиглобалистского движения организовуются как массовые акции протеста с целью, например, срыва саммитов лидеров «восьмерки», Мировой организации торговли, Международного валютного фонда, так и всемирные социальные форумы[1].

Вместе с тем антиглобализм не имеет универсальной идейно-политической и тем более научно обоснованной концепции, что, по мнению Т. Кальченко, обусловлено его внутренними противоречиями (плюсы и минусы сетевого принципа построения, единство и противоположность разрушительной и созидающей сторон деятельности, противоречия между личным социальным творчеством и процессом согласованной деятельности и т.д.) и такими весомыми аргументами, как возможность существования антиглобализма лишь благодаря демократическим институтам глобального общества и реальная эффективность экономической модели современного глобализма[2].

В общем в конструктивной компоненте антиглобалистского движения наличествует стремление к экономическому равенству и справедливости, формированию общества сотрудничества, а не конкуренции. Это, в свою очередь, создает альтернативу развитию, которая заключается в качественной трансформации (демонтаже) действующих механизмов и институтов глобального рынка или построении системы глобального управления, способной обеспечить «управляемую» глобализацию на основах права, диалога деловых культур и цивилизаций. В данном контексте небезынтересными являются альтернативные неолиберальные микро- и макростратегии развития в условиях глобализации, ориентированные не на сопротивление ее носителям, а на создание систем справедливой торговли, локальных общественных денежных систем, на добровольное ограничение потребления, партисипативную экономику и др. При этом речь идет об альтернативах глобальному корпоративизму, на чем, в частности, акцентирует внимание О. Г. Белорус[3].

С позиций перспектив развития экономической антиглобализации, ее влияния на дальнейшее мирохозяйственное развитие принципиально значимым является, во-первых, методологическая идентификация антиглобализации как объективного проявления дуалистичной природы глобализации, в частности

---

[1] Проведение последних было инициировано в 2001 г. в качестве противовеса Давосскому всемирному экономическому форуму, собирающему, как известно, мировой политический бизнесовый истеблишмент. Именно эти форумы содействовали консолидации конструктивных сил сопротивления глобализации неолиберального типа в качестве солидного общественного движения. В целом оно направлено не против экономической глобализации как объективно обусловленного процесса, а против ее современных «проамериканских» проявлений, искаженных «глобальным интересом» и экспансией стран-лидеров.

[2] *Кальченко Т. В.* Глобальна економіка: методологія системних досліджень : монографія / Т. В. Кальченко. — К. : КНЕУ, 2006. — С. 165—166.

[3] *Білорус О. Г.* Економічна система глобалізму : монографія / О. Г. Білорус . — К. : КНЕУ, 2003. — 360 с.

экономической. Во-вторых, это — вычленение и оценка интеллектуальной составляющей и потенциала персонификации экономического антиглобализма на уровне выдающихся личностей, поскольку антиглобалсты имеют и будут иметь дело с глобалистами — мировыми лидерами политики и глобального бизнеса[1] (в начатом в 1998 г. проекте «Проблемы глобализации» принимают участие О. Арбатов, О. Богомолов, В. Данилов-Данильян, В. Шахназаров и другие российские ученые). В-третьих, это — поиск конструктивного диалога антиглобалистов с идеологами, носителями и проводниками экономической глобализации — политико-экономической элитой стран-лидеров (США, Европейский Союз, Япония), топ-менеджментом международных финансовых организаций. При общем понимании необходимости реформирования последних следует осознавать, что подразумевается не пересмотр функций, например, МВФ, Мирового банка, ВТО, а системная трансформация их роли в современной регулирующей инфраструктуре.

Таким образом, в настоящее время речь, безусловно, идет не об универсальности и совершенстве глобальной экономической системы, а скорее, о глобальной доступности ресурсов и инноваций, глобальном характере факторной мобильности, глобальной рыночной унификации и регуляторной гармонизации, глобальной индивидуализации и корпоратизации, о регионально-континентальной консолидации, синхронизации темпов и уровней экономического развития в условиях циклической кризисности.

Активизируемые возрастающей информационной асимметрией финансовые спекуляции стимулируются ангажированными США[2] оценками мировых рейтинговых агентств участников всех сегментов глобального рынка — банков, корпораций, страховых и пенсионных фондов. В этом плане примечательно, что в распространении информационной асимметрии и провоцировании современного финансового кризиса одну из ключевых ролей сыграли наиболее влиятельные рейтинговые агентства американского происхождения — «Fitch», «Moody's» и «Standard and Poor's», которые, владея эксклюзивной информацией и консультационно сопровождая новые сверхприбыльные финансовые продукты, игнорировали принципы обеспечения стабильности, надежности и транспарентности финансового рынка[3].

Как ни удивительно, однако, наиболее ощутимый толчок глобальному кризисообразованию придает впечатляющая в последние годы инновационность глобального финансового бизнеса, обусловленная обострением конкуренции в нестабильной ценовой конъюнктуре, научно-техническими достижениями, прогрессом финансовой теории и развитием практики корпоративного топ-

[1] Показательна в данном контексте идеология финансового антиглобализма лауреата Нобелевской премии по экономике Дж. Тобина, когда его предложения по механизмам нейтрализации валютных спекуляций воплотились в идеях по созданию Всемирного фонда развития для финансирования экологичских и социальных программ, и таким образом оформилось само название респектабельного антиглобалистского движения — «Action pour une taxe Tobin d'aid aux citoyens» (за налог Тобина для помощи гражданам, ATTAC). Парадоксально интересной является и сегодняшняя позиция Дж. Сороса в отношении истоков кризиса глобального капіталізма, так как он всемирно известен прежде всего как финансовый спекулянт. Из современных политиков Б. Клинтон был и остается убежденным глобалистом под егидой США, а Фонд Горбачева собрал известных российских исследователей-антиглобалистов.

[2] *Роговский Е. А.* США: информационное общество (экономика и политика) / Е. А. Роговский. — М. : Междунар. отношения. 2008. — 408 с.

[3] *Кузнєцов О.* Генеза фінансових криз / О. Кузнєцов // Вісник НБУ. — 2010. — Листоп. — С. 32.

менеджмента[1]. Новые инструменты, рождаясь сотнями и тысячами на мировых биржевых рынках, уже даже и в перспективе не ориентированы на решение проблем реальной экономики, поскольку большинство из них продуцируются в частных финансовых институтах. Средой реализации такого рода инноваций становится практически обезопасенный от действующих регулятивных влияний, взаимосвязанный коммерческими интересами треугольник: *банки, контролирующие заемщиков – аудиторские фирмы и рейтинговые агентства, контролирующие банки – инвесторы, контролирующие всех*[2].

До последнего времени, функционируя автономно в условиях широкой либерализованности, спекулятивный финансовый рынок, скорее, напоминал глобальное казино, не влиявшее на воспроизводственные процессы, макроэкономические пропорции, стабильность, эффективность, конкуренцию. Растущее участие финансовых ресурсов в спекулятивных операциях ослабило мотивацию предприятий нефинансового сектора к повышению производительности, разработке новых технологий долгосрочного корпоративного планирования, поскольку причастность к образованию спекулятивных пузырей дала им возможность извлекать прибыль и без производственного процесса[3]. Функционально и институционально оторвано от параметров реальной экономической среды в процессе накопления спекулятивный финансовый капитал реализует себя в реальных производственных активах, коммерческой и частной недвижимости, игнорируя ценовые предложения и этические нормы, что угрожает, на наш взгляд, глобальной дестабилизацией. Это ярко демонстрирует перманентность финансовых кризисов, которые, с одной стороны, интегрируют кризисные явления и процессы в промышленной и финансово-инвестиционной сферах, а с другой — провоцируют сверхбыстрое распространение «кризисной инфекции» на межнациональном, региональном и глобальном уровнях. И если в чрезвычайно конфликтной среде XX века кризисы принимали преимущественно функциональный и локально-региональный характер, а их последствия были более-менее прогнозируемы, то в веке XXI они, во-первых, становятся обязательным компонентом развития, а во-вторых, имеют априори глобальный характер с механизмами мгновенной передачи кризисной инфекции между секторами, областями и регионами в глобализированной экономике.

Итак, для глобализационного прогресса, с одной стороны, необходимы новые функциональные формы и механизмы гармонизации национальных экономических интересов, политик и действий для защиты более слабых партнеров и применение санкций против тех, кто нарушает правила игры глобальной экономики. С другой стороны, должно сформироваться глобальное мышление, когда предпринимательская мотивация будет базироваться на инновационности и безопас-

---

[1] *Коваленко Ю.* Вплив фінансової інженерії на глобальну фінансову кризу / Ю. Коваленко // Ринок цінних паперів України. — 2010. — № 1-2. — С. 57—62.

[2] *Вайн С.* Глобальный финансовый кризис: механизмы развития и стратегии выживания / Саймон Вайн. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. — С. 22.

[3] *Кузнєцов О.* Ґенеза фінансових криз — С. 32; *Minsky H. P.* Stabilizing an Unstable Economy / H. P. Minsky // Journal of Economic Behavior&Organization. — 1999. — June. — P. 129—158; *Резнікова Н.* Сучасна фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму / Н. Резнікова, М. Відякіна // Вісник НБУ. — 2010. — Трав. — С. 25; *Левина И. Г.* Природа финансового сектора и спекулятивных пузырей в современном мире / И. Г. Левина // Экономическая теория в XXI веке. — 6 (13) : Деньги / под ред. Ю. М. Осипова, Е. С. Зотовой. — М. : ТЕИС, 2007. — С. 229.

ности развития. Это становится возможным лишь при условии гуманизации мирохозяйственного прогресса, основанной на интеллектуализации, социализации и экологизации последнего (рис. 1.5).

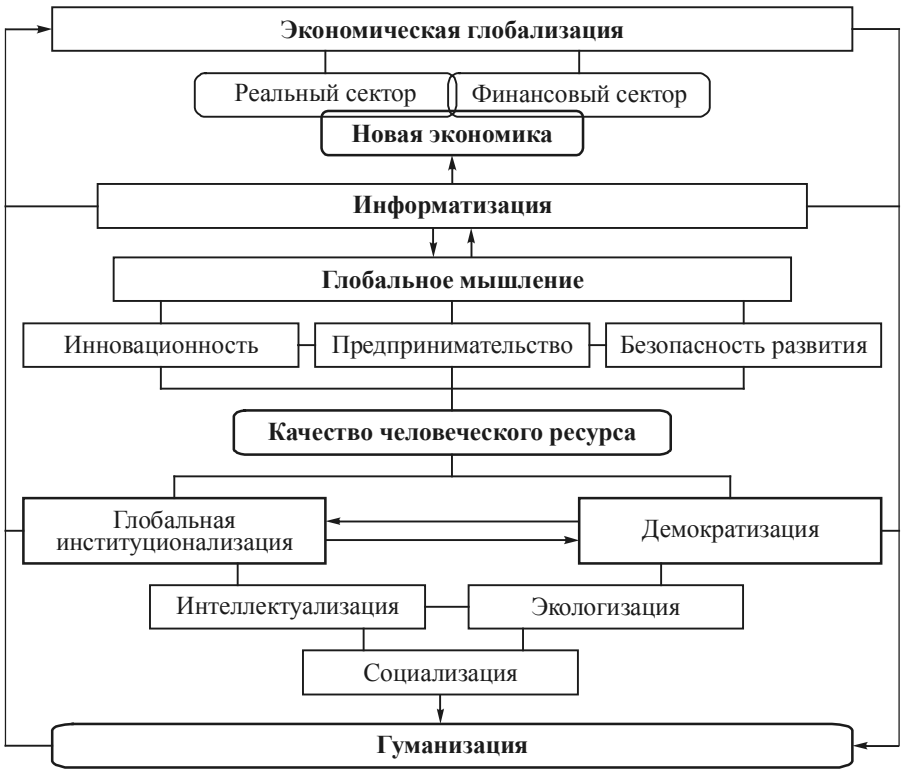

Рис. 1.5. Императивы глобализационного прогресса

Прежде всего речь идет об интеллектуальном ресурсе общества как глубинной основе социально-экономической эволюции. В формировании и экономическом функционировании интеллектуального ресурса используются общественные информационные фонды, а в результате творческого интеллектуального труда продуцируется инновационный ресурс. В более широком понимании интеллект как ресурс развития — это потенциальная и реальная способность нации поддерживать «творческую энергетику» во всех сферах деятельности — науке, политике, бизнесе, культуре. И хотя потенциально этим ресурсом обладает каждая страна, однако оптимально использовать и развивать его не удается даже технологическим лидерам из-за неспособности обеспечивать весь процесс интеллектуального воспроизводства, который требует глобальной консолидации финансовых ресурсов.

Убеждены, что в будущем необходимо максимальное использование интегрированного информационно-интеллектуального потенциала мира при формировании новой глобальной ноосферно-космической экономики третьего тысячелетия. В действительно глобальной экономике будет доминировать глобальный разум, а не глобальный интерес, а процесс глобального экономического развития станет

подчиняться новым общепланетарным, общецивилизационным, а не формационным (капитализм, социализм, коммунизм) или каким-либо другим, в том числе персонифицированным, мотивациям.

Подытоживая, подчеркнем, что назрела потребность углубленного анализа перспектив экономической глобализации, в котором важно избежать теоретических стереотипов при обновлении методологии экономических исследований. Становится все более очевидным, что исходя исключительно из теоретических положений, дифференцированных согласно практическим потребностям настоящего, невозможно четко и однозначно определить параметры будущей глобальной организации жизнедеятельности людей и наций. Это, как справедливо отмечает А. Гальчинский, касается и новейших теоретических обобщений, и концепций постиндустриального и информационного общества[1]. Даже исследования, суженные до проблемы экономической глобализации, требуют определенных абстрагирования и ограничений, селективных подходов к постановке исследовательских задач и использования литературно-фактологических источников.

1.3. Глобальные формы экономического развития

Экономическое, социально-политическое и культурное развитие общества начиная с последней четверти XX в. и по сегодняшний день происходит, вне всякого сомнения, под непрерывно растущим влиянием глобализации[2]. Ее экономическая составляющая связана прежде всего с источниками, факторами и формами хозяйственного прогресса. Речь идет об инвестициях и технологиях, рабочей силе, интеллектуальных и финансовых ресурсах, менеджменте, маркетинге и т. п. Формами проявления этих процессов являются:

— увеличение объемов международной торговли и инвестиций, либерализация и дерегулирование движения капитала;

— беспрецедентная доселе диверсификация мировых финансовых рынков и рынков технологий;

— ощутимое повышение роли ТНК в мировых хозяйственных процессах;

— усиление глобальной конкуренции;

— зарождение систем глобального, стратегического менеджмента;

— рост значения информационных и коммуникационных технологий в экономическом развитии.

Глобализация в своей развитой, зрелой, форме является продуктом эпохи постмодерна, который в экономическом отношении ознаменовался переходом от индустриальной стадии экономического развития не только к постиндустриальной, но и к стадии формирования основ ноосферно-космической

[1] *Гальчинський А. С.* Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. С. Гальчинський. — К. : АДЕФ-Україна, 2010. — С. 343.

[2] Весьма содержательные и разнообразные материалы о глобализации, в том числе ее экономической составляющей, собраны в фундаментальной четырехтомной энциклопедии: Encyclopedia of Globalization / editors-in-chief R. Robertson, J. A. Scholte : vol. 1, A to E ; vol. 2, F to M ; vol. 3, N to T ; vol. 4, U to Index. — New York and London, 2007.

цивилизации. То есть суть экономической глобализации заключается в усилении единства, системной целостности мирового хозяйства на основе рыночной парадигмы и углубления планетарных интеграционных процессов[1]. Она характеризуется соответствующими качественными и количественными параметрами, показателями и критериями, отражающими историческую динамику этого феномена. Приведем главные из них:

- усиление взаимозависимости экономик различных стран;
- упрочение целостности и единства мирового хозяйства, в основе которого — все большая открытость национальных рынков;
- углубление международного разделения и кооперации труда.

Существуют три группы индикаторов, отражающих разнообразные аспекты процесса глобализации в экономической сфере[2]: 1) главные; 2) дополнительные; 3) экспериментальные. *Главные* индикаторы, естественно, наиболее распространены и используются в качестве приоритетных в национальной статистике всех стран мирового сообщества для измерения экономической глобализации. Наиболее полно данные индикаторы имплементированы в статистику стран ОЭСР. *Дополнительные* индикаторы предназначены для получения более широкой информации, необходимой для теоретических целей, однако на практике ее сложно получить, так как она касается, например, зарубежной деятельности многонациональных корпораций и т. п. *Экспериментальные* индикаторы отражают отдельные важные аспекты процесса экономической глобализации, но пока не имеют надлежащего теоретического и практического обоснования, будучи новыми явлениями хозяйственной деятельности.

Индикаторы, как важный статистический механизм, дают возможность отслеживать количественные и качественные аспекты экономической глобализации, определять ее уровень и масштабы. Так, выделяют шесть групп главных индикаторов, отражающих наиболее важные стороны экономической глобализации:

1. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ), определяемые как финансовые потоки ПИИ в ВВП; доходы от ПИИ в ВВП; позиции ПИИ в ВВП.

2. Доходы инвестора и принимающей страны в экономическом секторе. На основе сравнительного анализа устанавливается часть прямых инвестиций страны-донора в общем объеме привлеченных ПИИ и позиция ПИИ этой страны в общем фонде ПИИ. Аналогичные показатели рассчитываются также по экономическому сектору.

3. Доход от вывезенных и ввезенных инвестиций как доля дохода от общих ПИИ или в экономическом секторе, или в стране-доноре в целом (удельный вес

---

[1] П. Самуэльсон определяет экономическую глобализацию как всемирную конвергенцию между предложением и спросом, а Дж. Сорос характеризует глобальную экономику как гигантскую циркуляторную систему. К последнему определению тяготеет и М. Кастельс, используя термин «глобальная сеть» (*Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс : пер. с англ. — М., 2000.— С. 194; Economic Globalization: Stability or Conflict? // Strategic Assesment 1999. Priorities for a Turbulent World. National Devense University. Institute for National Strategic Studies. — Wash.,1999. — P. 20). Г. Анилионис и Н. Зотова глобализацию трактуют как только условное и частичное нарастание общности мирового хозяйства (*Анилионис Г. П.* Глобальный мир: единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации / Г. П. Анилионис, Н. А. Зотова. — М., 2005.— С. 233).

[2] Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. — Paris : OECD, 2005. — P. 20—23; *Giovannini E.* Understanding Economic Statistics. An OECD Perspective / E. Giovannini. — Paris : OECD, 2008. — P. 121—130.

дохода от ПИИ в позиции ПИИ). В частности, в третьей группе индикаторов рассматривается экономическая деятельность международного предпринимательства в отдельной отрасли или в стране в целом. Определяется удельный вес зарубежных филиалов и материнских компаний в создании добавленной стоимости, в общем выпуске продукции и в формировании валового фиксированного капитала, а также доля сотрудников зарубежных филиалов и занятых в материнских компаниях в общей структуре занятых и в совокупном фонде оплаты труда. Все предыдущие показатели касаются также материнских компаний и стран, осуществляющих многонациональное предпринимательство. Отдельная позиция касается международного распространения технологий.

4. Уровень интернационализации исследований и разработок в транснациональных фирмах рассматриваемой страны. Он определяется с учетом затрат на финансируемые из-за рубежа исследования и разработки в промышленности; добавленной стоимости, объема выпуска продукции и лиц, занятых в зарубежных филиалах, в контексте деятельности, связанной преимущественно с исследованиями и разработками. Отдельной строкой рассчитывается удельный вес материнских компаний в исследованиях и разработках и в общем количестве исследователей.

5. Уровень интернационализации и распространения технологий в отдельной стране в целом и в индустриальном секторе в частности, включая стоимость технологий и объем средств, полученных от их продажи, в соотношении с ВВП, а также эти показатели в соотношении с затратами на исследования и разработки.

6. Уровень интернационализации торговли высокотехнологическими товарами в разрезе страны и ее промышленного сектора. Особое внимание обращается на долю высокотехнологического промышленного экспорта зарубежных филиалов в общем выпуске высокотехнологической продукции, а также на удельный вес высокотехнологического экспорта и импорта зарубежных филиалов и материнских компаний в общем (совокупном) высокотехнологическом экспорте и импорте.

Перечисленные главные индикаторы, как уже отмечалось, позволяют раскрыть наиболее существенные экономические аспекты глобализации, ее разнообразные формы проявления.

Углубленный анализ экономической глобализации осуществляется с помощью дополнительных и экспериментальных индикаторов, которые раскрывают ее отдельные сферы и направления. В частности, существует несколько методик расчета индекса глобализации, по одной из которых последний определяется с помощью трех субиндексов: экономического, социального и политического. При этом учитываются различные весовые коэффициенты, например

$$I_{\text{г}} = 0{,}341_{\text{э.г}} + 0{,}371_{\text{с.г}} + 0{,}291_{\text{п.г}},$$

где $I_{\text{г}}$ — индекс глобализации; $0{,}341_{\text{э.г}}$ — экономическая составляющая; $0{,}371_{\text{с.г}}$ — социальная составляющая; $0{,}291_{\text{п.г}}$ — политическая составляющая.

Индекс экономической глобализации, в свою очередь, рассчитывается на основе данных о внешней торговле страны, привлеченных иностранных инвестиций, миграции рабочей силы и связанных с этими формами внешнеэкономических связей различных доходов. При этом удельный вес экспорта и импорта

товаров и услуг в ВВП составляет 83,29 % в структуре индекса; доля ввезенных и вывезенных прямых иностранных инвестиций — 2,35 %; портфельных инвестиций — 9,12 %; компенсация занятым нерезидентам, инвестиционный доход от внешних активов резидентов, компенсация собственным гражданам, работающим за рубежом, и инвестиционный доход от отечественных активов, находящихся в собственности нерезидентов, составляют 9,12 % индекса экономической глобализации[1]. В целом же, как уже неоднократно подчеркивалось, экономическая глобализация развивается противоречиво, неравномерно и оказывает на отдельные страны и регионы как положительное, так и отрицательное воздействие. Социальная и политическая составляющие глобализации отражают, с одной стороны, степень интегрированности граждан страны в международные институты и коммуникационные системы, а с другой — место и роль страны в международном сообществе, ее влияние на глобальные политические процессы. Последние два индекса рассчитываются главным образом на основе экспертных оценок.

Положительными результатами глобализации в большей мере пользуются, конечно, развитые страны, в то время как развивающиеся, особенно беднейшие, страны часто страдают от ее негативных последствий. Некоторые нации и государства частично уступают свои функции субъекта международных отношений и международного права внешнему контролю, который осуществляется наднациональными органами. Формирование так называемой единой глобальной деревни (Global Village) должно было бы, по идее, содействовать большей прозрачности хозяйственных трансакций, но пока наблюдается противоположный процесс. Особенно это проявилось во время мировых финансовых кризисов 1997—1998 и 2008—2009 гг.

Углублению экономической глобализации, ее диверсификации способствует разветвленная международная инфраструктура. Развиваются мировые коммуникационные сети за счет внедрения новейших информационных технологий, систем электронной связи. Научно-технические достижения ведут к сокращению затрат на осуществление межгосударственных и межфирменных хозяйственных контактов: так, если стоимость 3-минутного телефонного разговора между Нью-Йорком и Лондоном в 1930 г. стоила 300 долл. США (в эквиваленте 1996 г.), то сегодня — всего один доллар.

Число стран и народов, которые приобщаются к процессу глобализации, непрерывно увеличивается. Особый динамизм в этом плане продемонстрировали в последнее время новые индустриальные страны Азии и отдельные государства Латинской Америки. Крепнет тенденция к формированию глобальной цивилизации с идентичными потребностями, ценностями и общественным сознанием. Зарождаются основы международного гражданского общества, вызревает плюрализм в среде глобальных элит, приобретает общечеловеческие черты мировое культурное пространство. Однако вместе с этим происходят и противоположные процессы, связанные с регионализацией экономических и политических пространств, с возрождением радикальных, деструктивных концепций общественно-политического развития, реализация которых способна нарушить мировое социальное, политическое и экономическое равновесие.

[1] Encyclopedia of Globalization. — New York ; London, 2007. — Vol. 4. — P. 1511.

На авансцену мировой экономической жизни выходят новые игроки, которые, наряду с традиционными, становятся сегодня «законодателями мод» в мирохозяйственных процессах. Заметно влияют на эти процессы восемь новых основных субъектов:

1) международные организации:
— Международный валютный фонд;
— Мировой банк;
— Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);
— Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО);
— Международная организация труда;
— Всемирная торговая организация;
2) страны Большой восьмерки;
3) региональные экономические и финансовые организации;
4) многонациональные корпорации;
5) институциональные инвесторы (пенсионные и инвестиционные фонды, страховые компании);
6) неправительственные организации;
7) крупные города;
8) отдельные выдающиеся личности (ученые, лауреаты Нобелевской премии, университетские профессоры, известные финансисты, предприниматели и др.).

Экономика глобализируется также вследствие возникновения новых форм конкуренции, при которых все больше игроков мирового хозяйства не имеют определенной государственной принадлежности. Таким образом, глобализация становится перманентно действующим фактором и внутренней, и международной экономической жизни.

На современном этапе глобализация, безусловно, становится ключевым фактором как национального, так и международного развития, превращаясь в господствующую тенденцию мирохозяйственных процессов. Мы полностью разделяем мнение, что истоки глобализации уходят корнями во времена древних цивилизаций, между которыми развивался торговый обмен[1].

В кембриджском словаре по глобализации выделены пять основных компонентов, дающих системное представление о генезисе и структуре экономической глобализации. *Во-первых*, это макросфера, отражающая исторический процесс интеграции экономической деятельности на основе развития торговли между странами, регионами и континентами. *Во-вторых*, утверждение глобального рынка товаров и услуг на принципах свободной торговли. *В-третьих*, развитие глобальной финансовой интеграции вследствие либерализации движения капитала, валютных операций и других финансовых трансакций. *В-четвертых*, возрастание роли экономических игроков, особенно транснациональных корпораций. *В-пятых*, трансформация рынка труда, его содержания и характера в

[1] А. Франк полагает, что глобализация развивается не менее пяти последних тысяч лет (*Frank A. G.* ReOrient: Global Economy in the Asian Age / A. G. Frank // University of California Press. — 1998. — P. 52). А. Чумаков начало глобализационных процессов относит к периоду от появления человека 5—3 млн лет назад и до завершения неолитической революции (*Чумаков А. Н.* Глобализация. Контуры целостного мира / А. Н. Чумаков. — М., 2005. — С. 166.) Многие авторы склонны искать истоки современной глобализации в экономических процессах, связанных с Великими географическими открытиями (*Legrain Ph.* Open World: The Truth about Globalisation / Ph. Legrain. — London, 2003. — P. 82).

контексте развития международного бизнеса в условиях новых информационных и коммуникационных технологий[1].

Развертывание процесса глобализации неоднозначно влияет на национальные экономики и на ход современного мирохозяйственного развития в целом. С одной стороны, глобализация невероятно расширяет возможности отдельных стран по использованию и оптимальному комбинированию разнообразных ресурсов, более глубокому и всестороннему участию современных государств в системе международного разделения труда. С другой стороны, глобальные процессы значительно обостряют конкурентную борьбу, позволяя ведущим странам и наиболее могущественным ТНК манипулировать огромными финансовыми и инвестиционными ресурсами, что представляет реальную угрозу для стран с низкими и средними доходами. «Миллионы ведут маргинальное существование в мировой экономике, миллионам опыт глобализации не создает никаких возможностей, стимулируя силы разрушения и уничтожения», — подчеркивал в свое время Генеральный секретарь ООН К. Аннан[2].

Итак, наряду с безусловными преимуществами глобализации, необходимо учитывать ее неоднозначность, разнородность влияния на отдельные группы стран и различные сферы современного производства. В условиях структурных глобальных трансформаций, которые постепенно распространяются на все мировое экономическое пространство, опережающее развитие характерно для обрабатывающей промышленности и сферы услуг, в которые перетекают капитал и квалифицированная рабочая сила. В то же время другие отрасли (к примеру, угольная промышленность) испытывают острый дефицит факторов производства, из-за чего усугубляется их депрессивное состояние.

Еще одним проявлением структурных глобальных изменений становится процесс *деиндустриализации*, обусловленный мировым энергетическим кризисом еще в 1970-х гг. («голландская болезнь»). Положительной стороной деиндустриализации, свидетельствующей об исчерпании традиционных источников и ресурсов индустриализма, можно считать развитие сервисной экономики, ноосферизацию производства, усовершенствование космических технологий, постепенный переход к неоэкономике, к постэкономическим общественным формам. Отрицательный же аспект этого явления заключается в угрозе возвращения устаревших, традиционных, архаических структур хозяйства в отдельных развивающихся странах и в переходных экономиках вследствие их неконкурентоспособности и слабости ресурсной базы экономического развития. Главная задача стран с так называемыми формирующимися рынками (Emerging Market Economies) состоит в минимизации уязвимости от внешних шоков и от изменения позиций иностранных инвесторов, которые регулируют крупные потоки так называемых летучих капиталов. Глобализация представляет серьезную угрозу для наименее развитых стран, так как именно они ощущают острую нехватку человеческого капитала, современных институтов, производственной и социальной инфраструктуры, экономических решений, адекватных вызовам глобализации.

Промышленно развитые страны получают наибольшие дивиденды от глобализации, однако и в этой части мировой экономики глобализация диктует но-

[1] *Jones A.* Dictionary of Globalization / A. Jones. — Cambridge, 2006. — P. 70—71.
[2] Press Release SO (SM) 6707 // GA / 9445. — 1998. — 21.09.

вые требования и подходы к экономической политике. Скажем, благодаря торговле, инвестициям, доступу к внешним источникам ресурсов глобализация облегчает замену малоквалифицированной рабочей силы за счет менее развитых государств. Кроме того, этот же процесс осуществляется путем непосредственной иммиграции иностранных граждан. В результате возникают осложнения на национальном рынке труда, сужаются возможности обеспечения социальных гарантий, из-за чего данная группа стран сталкивается со следующими проблемами:

— изменяются подходы по разработке и осуществлению торговой, промышленной и конкурентной политики;

— активизация внутрифирменных трансакций усложняет реализацию экономической и налоговой политики;

— правительства сталкиваются с трудностями электронного управления трансакциями, поскольку растущий глобальный рынок ненадлежаще связан с географической территорией;

— усложняется решение социальных вопросов, поскольку мобильность капитала уменьшает эффективность национального трудового законодательства, нормы и стандарты которого рассчитаны прежде всего на собственную рабочую силу.

Немаловажным аспектом анализа процесса глобализации является рассматривание ее как системы многоуровневой, иерархической, включающей:

- *глобализацию на мировом уровне*, что проявляется в росте экономической взаимозависимости стран и регионов, переплетении их хозяйственных комплексов и экономических систем;
- *глобализацию на уровне отдельной страны*, характеризующуюся такими показателями, как открытость экономики, удельный вес внешнеторгового оборота или экспорта в ВВП, объем зарубежных инвестиционных потоков, международных платежей и др.;
- *отраслевой срез глобализации*, который измеряется, во-первых, отношением объемов встречной внутриотраслевой торговли к мировому производству соответствующей отрасли, во-вторых, коэффициентом отраслевой специализации, рассчитанным как соотношение национальных и международных экспортных квот отрасли;
- *глобализацию на уровне компании*, зависящую от того, насколько последняя диверсифицировала свои поступления и разместила свои активы в разных странах с целью увеличения экспорта товаров и услуг и использования местных преимуществ, в частности, более широкого доступа к природным ресурсам и относительно дешевой рабочей силы. Степень глобализации компании не в последнюю очередь зависит от таких показателей, как размещение на зарубежных рынках поступлений от продажи и главных активов, внутрифирменной торговли и соответствующих технологических трансфертов, использование аутсорсинга и др.

Общей предпосылкой развития глобализации на уровне отдельных компаний является использование современных информационных и коммуникационных технологий, позволяющих активизировать обмен идеями и информацией между разными странами, повышать осведомленность потребителей об иностранных товарах, существенным образом уменьшать стоимость услуг.

Так, по данным, которые приводит в своей книге Б. Гейтс[1], стоимость обработки авиабилетов турагентом при помощи компьютерной системы бронирования равняется 8 долл. США, а при помощи Интернета — 1 долл. США. Банковские затраты на одну трансакцию с использованием телефонной связи составляют 0,25 долл. США, а интернет-технологии сокращают затраты до 0,01 долл. США. Кабельные системы в Европе и Азии дают возможность фирмам во многих странах одновременно формировать региональный, а иногда и глобальный спрос.

Посредством глобальных коммуникационных сетей координируются производство и общие цели компаний в мировом масштабе, даже если они находятся в разных частях мира, но вырабатывают один и тот же конечный продукт. Ослабление таможенных барьеров для инвестиций и торговли подавляющим большинством стран стимулирует открытие новых рынков для международных фирм, которые не только осуществляют экспорт, но и создают производственные мощности для местных производителей. Прослеживается также тенденция к унификации и социализации глобального сообщества.

Глобальные формы экономического развития приобретают все более завершенный вид и проявляются:

— в увеличении объемов и диверсификации структуры международных прямых и портфельных инвестиций, которые все шире используются как важный механизм национального экономического развития;

— миграции рабочей силы в границах всего мирового хозяйства;

— растущем значении знаний, технологий, менеджмента, маркетинга, которые зарождаются, как правило, в более развитых странах, а используются и в экономических системах, только интегрирующихся в мирохозяйственные процессы.

При этом отметим, что среднегодовой объем мирового экспорта товаров и услуг с 1981 по 1990 гг. составлял 2 трлн 683 млрд долл. США, в следующем десятилетии — 5 трлн 736 млрд, а в 2011 году достиг почти 22 трлн долл. США, т. е. увеличился более чем в 7,5 раза по сравнению с периодом 1981—1990 гг.[2] Стоит еще раз повторить, что экономики большинства стран мира становятся более открытыми, а это способствует их активному участию в процессах глобализации. Так, отношение товарного экспорта к мировому ВВП имеет устойчивую тенденцию к увеличению: с 4,6 % в 1870 г. до 7,9 % в 1913 г., 9 % в 1929 г., 10 % в 1950 г., 14,5 % в 1970 г. и около 20 % в 1998 г.[3] В 2008 г. этот показатель достиг почти 25 %. В странах – членах ОЭСР удельный вес экспорта товаров и услуг в ВВП составлял в указанном году в среднем 26,3 %, а в Нидерландах — 69,5 %, в Ирландии — 74,6 %, в Бельгии — 86,1 %, в Люксембурге — 151,3 %[4].

Кстати, высокую внешнеторговую квоту по сравнению с рядом развитых стран имеет и Украина, что диктует необходимость учитывать в экономической

---

[1] *Гейтс Б.* Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс : пер. с англ. — М., 2000.— С. 90.

[2] UNCTAD Handbook of Statistics 2008 [Electronic resource]. — Available from : http://stats.unctad.org/Handbook/TableViewer

International Trade Statistics 2012. — Geneva, 2012. — P. 18, 25.

[3] *Maddison A.* The World Economy / A. Maddison. — Vol. 1 : A Millennial Perspective ; Vol. 2 : Historical Statistics. OECD. — Paris, 2006. — P. 362.

[4] OECD Factbook, 2008. Economic, Environmental and Social Statistics. OECD. — Paris, 2008. — P. 65.

политике противоречивое влияние глобализации как на экономическое развитие, так и на национальную безопасность государства.

Одним из наиболее ярких проявлений глобализации экономического развития является сейчас лавинообразный рост мирового финансового рынка, количества и объемов финансовых трансакций, осуществляемых между разными субъектами мирохозяйственных связей. Если в 1978 г. ежедневный объем трансакций по иностранным валютам составлял 15 млрд долл. США, в 1992 г. — 880 млрд, то в 1995 г. этот показатель подскочил до 1,3 трлн долл. США. По существующим оценкам в настоящее время ежедневный объем финансовых трансакций достигает 2 трлн долл. США, а главными субъектами международного финансового рынка являются пенсионные и взаимные фонды, страховые компании и трасты, транснациональные банки.

События нескольких последних десятилетий (европейский валютный кризис 1992—1993 гг., мексиканский финансовый кризис 1994 г., обострение финансовых проблем в Юго-Восточной Азии в 1997 г., в России и Бразилии — в 1998 г., в Аргентине — в 2001 г.), а также нынешний мировой финансовый кризис с новой силой привлекли внимание к глобальным формам финансового развития. С одной стороны, прослеживается гетерогенность, фрагментарность, мозаичность мирового финансового рынка, с другой — беспрецедентно увеличились его масштабы. Все это усилило турбулентность международных финансовых потоков, сформировало благоприятный климат для спекулятивных манипуляций, волнообразного притока капиталов в отдельные страны и их резкого оттока, что сопровождается острыми кризисными явлениями не только в отдельных государствах и даже регионах, как это случилось в Юго-Восточной Азии в 1990-е годы, но и во всем мировом хозяйстве в 2008—2009 гг. Такое положение вещей в валютно-финансовой сфере мировой экономики подталкивает к поиску механизмов и инструментов, которые бы позволили мировому сообществу противостоять крупным финансовым и экономическим потрясениям, сравнимым с кризисом и депрессией 1929—1933 гг. В связи с этим предлагается принять пять ключевых элементов, которые станут предпосылкой для укрепления национальных финансовых систем и формирования новой архитектуры международной валютно-финансовой системы:

1) транспарентность экономической политики и валютно-финансовых отношений;
2) укрепление банковской и финансовой систем;
3) привлечение частного сектора;
4) либерализация рынков;
5) модернизация международного финансового рынка.

Прозрачность экономических действий предполагает предоставление странами – членами МВФ и другими участниками международного финансового рынка более полной информации об экономическом развитии и об основных приоритетах экономической политики и стратегии с учетом расширенного круга финансовых индикаторов, которые вводятся согласно специальной системе распространения данных МВФ. Они должны быть доступными как государственным, так и частным участникам финансового рынка.

Укрепление финансовой и банковской систем влечет за собой ужесточение механизмов регулирования и надзора, их адаптации и совместимости с миро-

выми стандартами учета, аудита, страхования, безопасности платежных систем и усиление банковского контроля. Повышение прозрачности международных финансовых потоков требует включения в систему стандартов также информации о регуляторных институтах, особенно в ведущих финансовых центрах мира. Организации, осуществляющие финансовое регулирование, обязаны, в свою очередь, отслеживать и проверять финансовую информацию, которая может содержать угрозу, и исследовать внебалансовые позиции. Отсутствие полной информации об этих процессах в стандартной отчетности усложняет всесторонний анализ уязвимых стран и контрагентов и не позволяет адекватно оценить совокупный потенциал баланса определенного государства или контрагента.

Участие частного сектора в предупреждении кризисных финансовых проблем и в их решении возможно по двум главным направлениям:

а) путем создания надлежащих стимулов, которые привлекали бы частный сектор к участию в операциях на глобальном рынке капитала, минимизируя таким образом риск ликвидности;

б) путем снижения морального риска при условии реализации первого направления.

Считаем действенным следующий механизм взаимодействия МВФ и его членов с частным сектором:

— установление тесных контактов с частными кредиторами с целью лучшего разъяснения механизмов и программ поддержки МВФ и усовершенствования способов кризисного финансирования частным сектором;

— изучение возможностей включения в кредитные соглашения положений, которые предусматривали бы в случае неплатежей проведение переговоров по их реструктуризации;

— участие МВФ в финансировании посредством механизма суверенных облигаций в случае задержки платежей;

— содействие принятию жесткого законодательства в отношении банкротства с целью повышения качества операций на внутреннем и международном рынках капиталов;

— заострение внимания на необходимости более осторожного предоставления государственных гарантий, с тем чтобы уменьшить риск роста объема частного долга.

Добавим, что в структуре МВФ создан специальный департамент международного рынка капиталов для регулирования указанных процессов и надлежащего управления международными потоками финансовых ресурсов. Либерализация финансовых отношений в контексте общих экономических реформ осуществляется с целью обеспечения соответствия институциональной системы реалиям свободного движения капитала и стабилизации платежных балансов.

О контрадикторном, двойственном, характере процесса глобализации в целом и международных финансовых отношений в частности свидетельствует и то, что весьма неравномерно развиваются отдельные сегменты финансовых отношений и далеко не одинаковым является влияние международного финансового фактора на экономическое развитие отдельных групп государств. Например, совокупные прямые иностранные инвестиции после Второй мировой войны только увеличиваются (с 68 млрд долл. США в 1960 г. до 615 млрд в

1980 г. и 3,2 трлн долл. США в 1996 г.), что подтверждает их растущую роль как фактора экономического развития отдельных стран. В 2011 г., скажем, объем прямых иностранных инвестиций составил 1 трлн 524 млрд долл. США. Вместе с тем львиная доля инвестиционных потоков уходит в 10 наиболее крупных принимающих стран, тогда как 100 развивающихся государств получают всего 1 % глобальных ПИИ, являясь наименьшими реципиентами.

Одной из глобальных экономических форм является формирование и развитие многонационального предпринимательства на основе значительного расширения и диверсификации деятельности транснациональных фирм и корпораций, которые, в частности, контролируют половину мировой торговли готовыми изделиями, большую часть торговли услугами, 80 % посевных площадей, специализируются на экспорте сельскохозяйственного сырья. Общий объем продаж зарубежных филиалов ТНК намного превышает мировой экспорт, на них приходится около 7 % международного технологического обмена, ноу-хау, патентов, лицензий. Главными движущими силами подобного динамизма ТНК являются значительное расширение рынка путем развития горизонтальной и вертикальной интеграции, существенное снижение затрат производства за счет роста его масштабов и привлечения дешевого сырья и дешевой рабочей силы, контроль над технологическими трансфертами, значение которых на современном этапе трудно переоценить.

Таким образом, глобальная фирма (ТНК) является основополагающим субъектом многонационального производства. Она объединяет в одном организационном, финансовом, технологическом режиме процесс производства продукции, международные трансакции, управление, маркетинг, научные и технологические исследования и другие элементы стратегической деятельности. Характерной особенностью таких фирм является также развитие и углубление внутрифирменной торговли в виде поставок компонентов и полуфабрикатов материнской компании или же в виде обмена высокоспециализированными конечными изделиями. Последнее является показателем того, как филиалы предприятия выводят свой продукт на международную арену, приспосабливают его к требованиям зарубежных рынков. Торговля специализированными изделиями доминирует в фирмах и секторах с высокой степенью глобализации.

Взаимодействие международных производственных систем поставки товаров обеспечивается субконтрактной формой кооперации (Subcontracting Outsourcing). Система субпоставок включает различные виды промежуточных товаров и компонентов совместно спроектированных изделий, она формируется на основе международных логистических систем и стратегического маркетинга. Все это создает предпосылки для международного сотрудничества фирм разных типов и размеров в рамках международной кооперационной сети.

Еще одним проявлением глобализации фирм является создание стратегических альянсов при формировании системы постоянных связей между многими предприятиями разных стран. Членами альянсов могут быть преимущественно крупные олигополистическое фирмы, но в системе субконтрактов могут участвовать компании, специализирующиеся на производстве товаров и предоставлении услуг, которые не характеризуются экономией на масштабах. Значительная часть стратегических альянсов сосредоточена в области научных исследований и технологических разработок. Так, в производстве, например,

компьютеров, телекоммуникационных систем задействованы крупные американские, европейские и японские фирмы, которые формируют олигополистические рыночные структуры, доминирующие в соответствующих сегментах рынка. То есть экономическое развитие на основе глобализации деятельности фирм приобретает новый импульс за счет получения ими дополнительных источников и ресурсов.

Одной из определяющих черт современного производства является использование глобальных источников (Global Sourcing) развития. Между тем издавна известное привлечение разнообразных товаров и факторов производства в национальную экономику за счет международного рынка не может считаться использованием глобальных источников. Этот процесс характеризует современный этап и означает использование пакета стратегических мер, направленных на обеспечение долгосрочного экономического успеха экономических агентов. При этом речь идет по меньшей мере об открытии новых каналов поставок с международных рынков, которые [каналы] качественно отличались бы от имеющихся рутинных ресурсопотоков. Необходимость сокращения промежуточных затрат вынуждает поставщиков активно взаимодействовать с потребителями в процессе производства с целью удовлетворения их постоянно меняющихся и непрерывно растущих требований. Такой подход, безусловно, требует соответствующих инвестиций для создания подобающих логистических и информационных систем.

Глобальные ресурсные источники могут быть единичными (Single Sourcing) и многопрофильными (сложными) (Multiple Sourcing). *Единичные* глобальные ресурсные источники используются для выполнения ключевой задачи — достижения высокого качества поставок путем включения поставщиков в процесс развития изделий и допуска к информационным системам предприятия. *Многопрофильные* глобальные источники призваны уменьшать производственные расходы за счет замены неэффективных поставщиков с высокими затратами на кооперантов с более благоприятной структурой. В системе многопрофильных глобальных источников поставщики выполняют преимущественно свои классические функции, ориентируясь на современные высокостандартизированные продукты.

Персонифицированным фактором и одним из существенных показателей степени развития глобализации является такой компонент производства, как рабочая сила. Подобно остальным факторам производства, рабочая сила также издавна перемещается в границах общепланетарного хозяйства. Но объемы перемещений, интенсивность миграционных потоков между странами, их динамизм свидетельствуют о том, что этот процесс с конца XX в. приобрел глобальные масштабы. Если в XVII—XVIII веках 15 млн африканцев были в качестве рабов вывезены в Бразилию, Карибские страны и Северную Америку, то сейчас по данным МОТ около 200 млн человек работают за пределами своих стран. Еще 20 млн находятся за рубежом как беженцы или политэмигранты, около 1,5 млн человек ежегодно эмигрируют и почти 1 млн находят временное прибежище в других странах.

Упомянутый глобализационный фактор — один из наиболее парадоксальных в системе современного мирового экономического развития. Так, отмечается активизация эмиграционных процессов и повышение степени влияния

иностранной рабочей силы на экономический подъем отдельных стран и регионов. Однако события 1990-х гг., связанные с распадом СССР и Югославии, с созданием единого европейского экономического и валютного союза, привели к принятию жесткого иммиграционного законодательства, которое притормозило развитие миграционных процессов в мире. Другой сдерживающей причиной является преобладание спроса на миграцию высококвалифицированной рабочей силы, что отражено в соответствующих национальных законодательствах индустриальных стран. В то же время ТНК, как и отдельные государства, на определенных этапах всячески способствуют свободному перемещению рабочей силы из страны в страну для заполнения дефицита в квалифицированных работниках. Исходя из этого можно заключить, что сейчас формируются предпосылки для развития глобального рынка человеческого капитала, т. е. высокообразованной рабочей силы.

И, подытоживая, отметим, что в настоящее время материальным воплощением глобальных форм экономического развития является формирование совокупности глобальных сетей — стоимостных, производственных, инновационных, корпоративных, регуляторных, потребительских и т. п., что свидетельствует о новом качестве мирохозяйственных связей, образующихся в начале XXI века.

1.4. Транснационализация и регионализация национальных экономических систем в условиях глобализации

Ключевыми тенденциями глобального экономического развития, раскрывающими его характер, особенности и векторную направленность, являются транснационализация и регионализация национальных экономических систем. Усиление транснациональной природы воспроизводства общественного продукта — закономерное следствие современных глобальных трансформаций, охвативших все подсистемы и структурные компоненты мирового хозяйства. На всех стадиях своего движения — от производства до конечного потребления — общественный продукт постепенно утрачивает национальные признаки, становясь универсальным и способным с точки зрения потребительских качеств удовлетворять потребности субъектов любой страны.

Как известно, транснационализация, будучи высшей формой интернационализации национальных экономик и экономическим базисом их растущего единства и взаимозависимости, определяет характер взаимодействия государств с мировым хозяйством и реализуется через их внешнеэкономические связи. Она служит материальной основой мирового рынка, международной торговли и движения факторов производства, экономического сотрудничества между странами и народами. В то же время транснационализации присущи внутренние противоречия развития, которые вытекают из асимметричности международных экономических отношений и неоднородности стран – участниц международного разделения труда. Последние отличаются между собой по природным условиям, уровню социально-экономического, политического и институционального развития, а также по уровню производительности общественного тру-

да и принадлежности к субрегиональным, региональным и международным организациям. И именно эффективность включения национальных экономик стран мира в процессы транснационализации все в большей степени предопределяет их диспозицию на экономической карте мира и возможности влияния на количественно-качественные параметры глобальной экономической системы.

Между тем транснационализация является и основой глобальной микроинтеграции и приобретает многомерные проявления в интенсификации привлечения хозяйствующих субъектов разной национальной принадлежности к международным операциям, обусловливая формирование прочных каналов международного научно-технологического, производственного, инвестиционно-финансового взаимодействия национальных экономик и определяя условия и параметры их конкурентоспособности на мировых рынках. Имеются все основания утверждать, что транснационализация при участии коммерческих структур является тем экономическим механизмом, который устанавливает сейчас новые социальные приоритеты, цели международной политики государств, характер и динамику интернационализации хозяйственной жизни в XXI веке. Поэтому не случайно в международной экономике разграничиваются понятия транснационализации на уровне бизнесовой среды и транснационализации на уровне национальных экономических комплексов.

Что касается транснационализации национальных экономических систем, то она ведет свое начало от зарождения капиталистического способа производства и первоначально затрагивала сферу обмена, приобретя форму международной торговли. Однако окончательное ее оформление или, другими словами, достижение ею относительно высокого уровня развития состоялось только в конце XIX в., когда транснационализация постепенно начала эволюционировать в более зрелые свои формы и становиться основой интернационализации производства и международного обобществления труда. С ее углублением транснациональный сектор начал играть все более существенную роль в формировании международных экономических отношений, обеспечивать экономическое взаимодействие между странами мира и регулировать различные сферы мирового хозяйства.

Таким образом, можем заключить, что транснационализация национальных экономических систем эволюционировала от простейшей обменной модели (которая характеризовалась взаимосвязью, опосредствованной в основном сферой обмена между национальными экономиками стран мира) до производственно-инвестиционной модели (на основе связей производственной кооперации между хозяйствующими субъектами разной национальной принадлежности и превалирующего значения непосредственного взаимодействия между отдельными звеньями интернационального производства общественного продукта) с последующим ее переходом к транснациональной модели распределения и потребления глобального общественного продукта. Ключевой тенденцией в ее девелопментизации на протяжении последних десятилетий стало динамическое развитие такой институциональной формы международного бизнеса, как транснациональные корпорации, которые по своей сути являются ее материальными носителями, связывая воедино мировые торговые потоки, прямые иностранные инвестиции, технологии, финансовые ресурсы и принимая на себя таким образом ключевую роль в экономическом росте стран.

Новая фаза научно-технической революции в государствах – лидерах мирового хозяйства с середины 1970-х гг. обусловила переход этих стран к новому этапу прогресса человечества — постиндустриальной хозяйственной системе. Это, с одной стороны, интенсифицировало глобализационные процессы, а с другой — послужило причиной структурных изменений в характере транснационализации. Ее новое качество проявляется в действии двух диалектически связанных процессов: во-первых, глобальной конкуренции, а во-вторых, крепнущего взаимодействия и координации стран-лидеров в отношении разработки и реализации международной стратегии развития. Мировая экономическая система, следовательно, характеризуется центропериферической структурой, при которой страны и их группы участвуют в мирохозяйственных процессах с разной степенью активности и далеко не на равных. Так, на одном полюсе мирового хозяйства сосредоточены государства так называемого золотого миллиарда — возглавляемые США глобальные мировые игроки, которые, развивая постиндустриальную модель хозяйственного развития, имеют возможность в полной мере реализовывать свои конкурентные преимущества и на их основе директивно задавать основные тренды становления мирового хозяйства. Благодаря мощному экономическому и финансовому потенциалу эти страны способны снижать затраты производства, концентрировать на своей территории большую часть интеллектуальных и технологических ресурсов человечества, сосредоточиваться на выпуске наукоемкой продукции, переводить трудоемкие и экологически вредные производства в страны, отстающие в своем экономическом развитии.

Другой полюс мировой экономики представлен странами, которые, находясь на индустриальной или доиндустриальной стадиях развития и участвуя в транснационализации преимущественно в качестве поставщиков сырья, трудоемкой продукции и дешевой рабочей силы, оказываются во всесторонней зависимости от ведущих государств и вынуждены подстраиваться под глобальные стратегии деятельности западных ТНК, а их экономический и социальный прогресс ограничен рамками модели догоняющего развития.

Процессу транснационализации национальных экономических систем в глобальном пространстве присущ ряд общих черт. Так, в сфере производства наблюдаются: сведение к относительно одинаковому уровню производственных затрат в рамках глобального воспроизводственного процесса; интенсивная диверсификация производства с постоянным ускоренным обновлением номенклатуры изготовляемой продукции; усиление стандартизации продукции; устранение за счет распространенной практики слияний и поглощений ТНК дублирования производства однотипных изделий; все большая ориентация производителей на удовлетворение индивидуальных потребностей потребителей; формирование транснациональными корпорациями глобального спроса и глобального предложения; эффективное объединение в глобальном воспроизводственном процессе крупных, средних и малых производств и зарождение новых механизмов распространения власти монополий на предприятия немонополизированного сектора; превалирование в глобальной экономике нематериального сектора и ключевая роль инновационно-технологического компонента в ее функционировании; нарастание структурных изменений в процессах транснационализации со все большим вовлечением в них иннова-

ционноемких производств; усиление асимметричности и скачкообразности развития отдельных глобальных корпораций и охват их деятельностью практически всех стран мира; стремительный рост сверхконцентрации глобального капитала; все большее втягивание в орбиту глобальной конкуренции отдельных национальных регионов стран мира и др.

Так, на сегодня доля отраслей обрабатывающей промышленности в материальном производстве группы ведущих государств мира составляет в среднем свыше 70 %, тогда как в остальных регионах мира она колеблется от 9 % до 72 %. Например, в странах Восточной Азии этот показатель составляет 34,4 %, а в других регионах мира в материальном производстве до сих пор доминирует сельское хозяйство (в Южной Азии — 18,0 %, в Океании — 15,6 %, в Средней и Западной Африке — 15,1 %) или добывающая промышленность (на Ближнем Востоке — 32,1 %, в Северной Африке — 29,7 %, в Южной Америке — 16,4 %)[1]. То есть в трех наименее развитых регионах мира — Океании, Северо-Восточной и Западной Африке — обрабатывающая промышленность находится только в фазе своего становления, и здесь сложно идентифицировать признаки второго или третьего технологического уклада, в то время как развитые страны уже переходят к развитию шестого уклада.

В отношении масштабов и структуры транснационализации корпоративного сектора в настоящее время по показателям концентрации капитала и прибыли лидируют глобальные корпорации. Например, в течение 1970—2005 гг. среди американских ТНК неуклонно и систематически укреплялись позиции крупнейших вертикально интегрированных структур с капиталом свыше 1 млрд долл. США. Если в 1970 г. они владели 48,8 % совокупного капитала и 51,9 % прибыли, то в 2005 г. их доля в указанных показателях выросла до 83,2 % и 86 %[2]. Превалирует также их доля в экспорте, накоплении капитала, НИОКР и инновациях, что свидетельствует о безусловном доминировании в глобальной экономике крупномасштабного транснационального сектора. Это создает необходимые предпосылки для беспрепятственного включения глобального капитала в воспроизводственные взаимосвязи национальных экономик с разрушением воспроизводственной целостности национальных народнохозяйственных комплексов и формированием новых отраслевых пропорций глобального производства.

В условиях, когда сектор науки и научно-информационного обслуживания производства становится непосредственной производительной силой и все более сращивается с процессом воспроизводства, превращаясь в ведущую отрасль экономики, в глобальной экономике все рельефнее проявляется тренд глубокой интеграции сфер материального и интеллектуального производства, роста уровня научного насыщения (сайентификации) производственного процесса, высокой динамики увеличения абсолютных и удельных расходов на науку. Об этом свидетельствуют показатели кадрового научного потенциала и уровни затрат на НИОКР в ведущих странах мира. В частности, страны ОЭСР тратят на финансирование инновационных разработок ежегодно до 3,82 % своего ВВП, что обеспечивает им глобальное лидерство в научно-технологической сфере.

---

[1] UNCTAD Handbook of Statistics 2006/2007. — Geneva, 2007. — P. 412—429.

[2] *Губанов С.* Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. — 2008. — № 9. — С. 22.

Одно из основных направлений современной транснационализации национальных экономических систем — это международное научно-технологическое и инновационное сотрудничество на основе стимулирования научно-исследовательской и технологической кооперации, так как динамическое развитие научно-технического прогресса не дает каждой стране в одиночку проводить масштабные научные исследования и разработки, не говоря уже о развитии фундаментальной науки. Иначе говоря, углубление кооперации в области научно-исследовательских разработок и технологий вышло за рамки национальных границ, сформировав эффективные механизмы межгосударственного научно-технологического и инновационного сотрудничества. Основой для его интенсификации в условиях транснационализации национальных экономических систем является высокий уровень исследовательской и технологической (межфирменной) кооперации в сфере НИОКР. В частности, по показателям развития исследовательской и технологической кооперации, как свидетельствуют данные табл. 1.6, ведущие позиции занимают Финляндия, Япония, США, Швейцария, Швеция, Германия — страны, которые благодаря государственной поддержке кооперационных связей между научно-исследовательскими, образовательными и производственными структурами построили эффективные национальные кластерные сети.

Таблица 1.6

РАНЖИРОВАНИЕ СТРАН ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ МЕЖДУ КОМПАНИЯМИ И УНИВЕРСИТЕТАМИ В СФЕРЕ НИОКР И МЕЖФИРМЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА[1]

Исследовательская кооперация (между компаниями и университетами)	Технологическая кооперация (между фирмами)
1. Финляндия	1. Финляндия
2. США	2. Япония
3. Швейцария	3. Нидерланды
4. Швеция	4. Швейцария
5. Нидерланды	5. США
6. Ирландия	6. Германия
7. Германия	7. Швеция
8. Дания	8. Дания
9. Бельгия	9. Норвегия
10. Япония	10. Ирландия
11. Норвегия	11. Франция
12. Великобритания	12. Бельгия
13. Исландия	13. Исландия
14. Франция	14. Италия
	15. Великобритания

[1] Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / [О. І. Амоша, С. С. Аптекар, С. І. Юрій та ін.]. — Тернопіль : Екон. думка : ТНЕУ, 2011. — С. 323.

Углублению транснационализации национальных экономических систем стран мира в значительной мере способствует интеграция их национальных финансовых систем, которая происходит по каналам трансграничного владения финансовыми активами, притока и оттока иностранного инвестиционного и кредитного капитала, накопления внешних активов и пассивов стран и др.

Глобальные преобразования, происходящие сейчас в мировом хозяйстве, существенно влияют на участие стран в международной торговле, определенным образом трансформируя сферу обмена. Для нее в условиях транснационализации национальных экономических систем характерны следующие черты: реальное функционирование глобальных рынков товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, технологий, информации и знаний; увеличение в международных товарных поставках доли компонентов и полуфабрикатов при уменьшении объемов торговли готовыми изделиями; опережающие темпы роста торговли услугами; все более широкое вовлечение в международные торговые отношения развивающихся стран; повышение уровня внутрирегиональной торговли в рамках интеграционных союзов и др.

Подтверждением высокой динамики транснационализации сферы обмена является сохранение на протяжении последних десятилетий устойчиво высоких темпов роста мировой торговли, в чем проявляются расширение экспортоориентированных секторов национальных экономик стран мира и превалирование в глобальном производственном процессе транснациональных корпораций. Так, на фоне неравномерного развития отдельных национальных экономик и регионов в определенные исторические периоды долгосрочный характер приобрел процесс опережающего роста мировой торговли по сравнению с темпами роста мирового производства. Так, в 1981—2009 гг. мировая торговля росла ежегодно приблизительно на 4,5 %, то есть в 1,6 раза, быстрее, чем мировое производство, а уже в 2010 г. по сравнению с 2009 г. прирост мировой торговли товарами составил 13,8 % против 3,8 % роста мирового ВВП[1]. Вообще же за 1950—2012 гг., невзирая на глубокий спад 1970—1980-х гг. и мировую экономическую рецессию 2007—2008 гг., мировая торговля опережала по меньшей мере в 1,6 раза совокупный ВВП мира.

Что касается усиления зависимости экономик разных групп стран от внешнего рынка, особенно находящихся на периферии мирового развития, то к началу XXI в. уже свыше 20 % глобального ВВП реализовывалось по каналам международной торговли, тогда как в 1960 г. этот показатель составлял всего 13,1 %. В настоящее время основная доля мировой торговли приходится на развитые страны мира, что является результатом их специализации на производстве высокотехнологической наукоемкой продукции, в которой заложена высокая интернациональная стоимость. Сейчас в этих государствах активно формируются отрасли шестого высокотехнологического уклада (биотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы, дистанционное образование, формирование сетевых бизнес-сообществ и др.). Они имеют решающее значение для реализации очередной фазы научно-технической революции и становления по-

[1] World Trade Report 2012: Trade and Public Policies: A closer look and non-tariff measures in the 21-st century. — WTO, 2012. — P. 18.

стиндустриального технологического способа производства и поэтому будут определять международную конкурентоспособность стран в 2020—2050 гг. Высокую активность формирования отраслей шестого технологического уклада в странах – лидерах мирового хозяйства подтверждают, в частности, опережающие темпы их роста, составляющие от 20 % до 100 % ежегодно.

Не случайно именно между ведущими странами мира сформировались сегодня наиболее глубокие отношения обменного характера, что выражается в их некоторой обособленности от остальных стран мира. Так, удельный вес их взаимного товарооборота в общем объеме экспорта постоянно увеличивается: если в 1953 г. он составлял 38 %, в 1963 г. — 49 %, в 1973 г. — 54 %, то в 1990 г. — 76 %, то сейчас — 80 %. В результате во второй половине 1990-х гг. сложилась ситуация, когда только 5 % торговых потоков, начинающихся или заканчивающихся на территории одной из 29 стран – участниц ОЭСР, выходят за пределы данной группы. Более того, развитые государства импортируют из развивающихся стран товаров и услуг на сумму, не превышающую 1,2 % их суммарного ВВП.

Вместе тем, несмотря на доминирование развитых стран в мировой торговле, уровень их экспортной квоты (около 17 % в 2011 г.) существенно уступает другим группам стран, что объясняется прежде всего значительным объемом ВВП этих стран и преобладающим удельным весом валового внутреннего продукта, направленного на удовлетворение внутреннего спроса. Последний в современных условиях усиления процессов социализации в определенной степени трансформируется, насыщаясь новыми потребительскими нуждами, которые уже не ограничиваются материальной сферой, а, воплощая новое качество жизни западного общества, дополняются интеллектуальными, информационными и духовными составляющими.

Значительно более высокие уровни экспортных квот (прежде всего за счет низких объемов ВВП) характерны для развивающихся стран (почти 28,8 % в 2011 г.), что показывает их намного большую зависимость от внешнего рынка. При этом объемы экспорта этих государств в абсолютном выражении остаются незначительными, что объясняется их преимущественно узкопрофильной, односторонней, ориентацией во внешней торговле. И хотя многие развивающиеся страны отказались от сугубо сырьевой специализации и переходят по мере возможности к экспорту готовой промышленной продукции, из-за невозможности системного освоения современных достижений научно-технического прогресса они оказываются неспособными успевать за изменениями в характере производства и структуре спроса на мировых товарных рынках.

Под влиянием углубления транснационализации национальных экономических систем стран мира и формирования глобальной модели разделения труда не только развиваются устойчивые межстрановые производственные связи, но и все более трансформируются отношения обмена из межгосударственных во внутрифирменные (внутрикорпорационные). Об этом свидетельствует, в частности, тот факт, что в современных условиях на узлы, детали, полуфабрикаты и другую промежуточную продукцию приходится приблизительно 40 % мировой торговли машинами и оборудованием.

Кроме того, если проанализировать динамику распределения внутриотраслевой торговли по основным товарным группам на протяжении последних десятилетий по индексу Грубеля – Ллойда (рис. 1.6), то именно по полуфабрикатам наблюдается самый высокий показатель внутриотраслевой торговли, что также

свидетельствует о превалировании данного вида продукции в межгосударственных товарных поставках. Кроме того, по уровню внутриотраслевой торговли судят и о «качестве» интегрирования той или иной страны в международные торговые отношения, поскольку чем более экономически и технически развитой является страна, тем выше будет доля внутриотраслевой торговли в ее обороте.

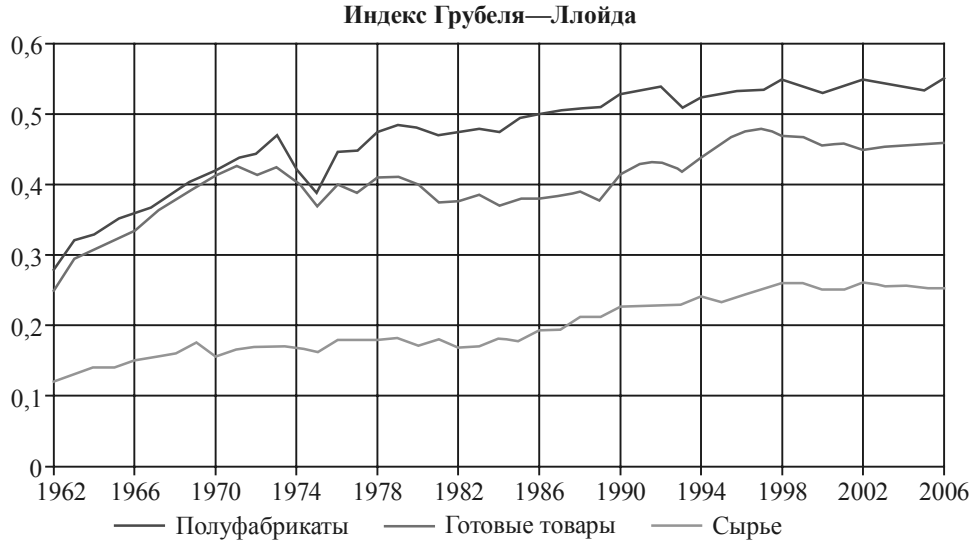

Рис. 1.6. Динамика распределения внутриотраслевой торговли по товарным группам на протяжении 1962—2006 гг.[1]

Нарастание процессов транснационализации в глобальной экономике приводит к все более ощутимым изменениям и в сфере распределения глобального общественного продукта, при котором факторы производства все заметнее распределяются в пользу наукоемких, высокотехнологических отраслей производства (в первую очередь микроэлектроники, биоинженерии, производства новых материалов и т. п.) и информационного сектора. На современном этапе наблюдается резкое уменьшение доли промышленности и сельского хозяйства по показателю числа работающих при одновременном увеличении доли занятых в сфере услуг (до 70 % экономически активного населения). В структуре услуг превалируют финансовые услуги, услуги транспорта и связи, услуги торговли.

Также в структуре услуг значительный вес имеют социальные услуги (образование, здравоохранение, культура и искусство и т. д.), направленные на удовлетворение потребностей самого человека, на его воспроизводство как главной производительной силы, повышение его образовательного, культурного, духовного и морального уровня. Роль социальных услуг сложно переоценить, так как они кардинально продляют срок эффективного использования национального человеческого ресурса стран, обусловливая возможности получения населением образования, его доступа к системам здравоохранения и обеспечивая высокое качество жизни.

[1] World Development Report 2009. Reshaping Economic Geography. — World Bank, 2009. — P. 20.

Наиболее развитую модель транснационализации сферы распределения создал Евросоюз, где кроме указанных выше тенденций достигнута интернационализация фонда накопления стран – членов ЕС, а также реализация ими общей региональной и социальной политики и политики в сфере занятости. Так, социальная политика стран Евросоюза, олицетворяя одно из основных достижений европейцев и отражая специфику их образа жизни, обеспечивает более равномерное распределение национального дохода и общественного богатства в данном интеграционном образовании и смягчает имущественное расслоение общества через механизмы поддержания доходов низкооплачиваемых категорий населения на социально приемлемом уровне. Высокая эффективность социальной политики ЕС достигнута также благодаря гармонизации социальных мер с программами экономического развития и обеспечения конкурентоспособности европейского региона на глобальных рынках. Речь идет прежде всего о том, что разработка конкретных механизмов по углублению интеграционных процессов в европейском регионе всегда предусматривает учет социальной составляющей, которая выступает ключевым критерием эффективности внедрения экономических программ и мероприятий в рамках данной группы.

О высоких социальных стандартах стран ЕС свидетельствуют, в частности, более высокий, чем в США, уровень средней заработной платы в промышленности, почти десятикратное снижение уровня бедности на протяжении последних десятилетий, высокое качество социальных услуг и др. Скажем, средний срок, в течение которого безработный получает в ЕС социальную помощь, составляет 8,5 месяцев (в США — 4 месяца); продолжительность оплачиваемого отпуска в Европе — 32 дня (в США — 18 дней); длительность отпуска по уходу за ребенком, например в Швеции, — 72 недели (в США — 12 недель); предупреждение об увольнении с работы в европейских странах делается за 6—10 месяцев (в США — за 2 месяца). Все это говорит о бесспорном мировом лидерстве ЕС по показателю конкурентности и эффективности социальной системы.

Довольно высокий в странах ЕС уровень ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности в 2011 г. он составлял: 39,5 тыс. долл. в Ирландии; 40,6 тыс. долл. в Швеции; 37,6 тыс. долл. в Бельгии; 42,3 тыс. долл. в Нидерландах; 40,2 тыс. долл. в Дании; 38,3 тыс. долл. в Финляндии; 37,9 тыс. долл. в Германии; 84,7 тыс. долл. в Люксембурге[1]) является тем экономический ресурсом, из которого государство черпает средства для финансирования социальных услуг.

Процессу транснационализации национальных экономических систем в глобальном пространстве присущ ряд характерных особенностей и в сфере потребления, а именно: интернационализация фонда потребления; формирование и расширение новых потребностей как материального, так и нематериального характера (развитие творческих способностей, профессиональных качеств и навыков, экономического мышления, психофизических качеств; повышение уровня организационной и управленческой деятельности). Эти особенности связаны с усилением процессов социализации и гуманизации экономики и, как следствие, ростом доли потребления, прежде всего индивидуального, в национальном доходе стран мирового хозяйства.

[1] GDP — per capita (PPP) 2012 Country Ranks [Electronic resource]. — Available from : http://www.photius.com/rankings/economy/gdp_per_capita_2012_0.html

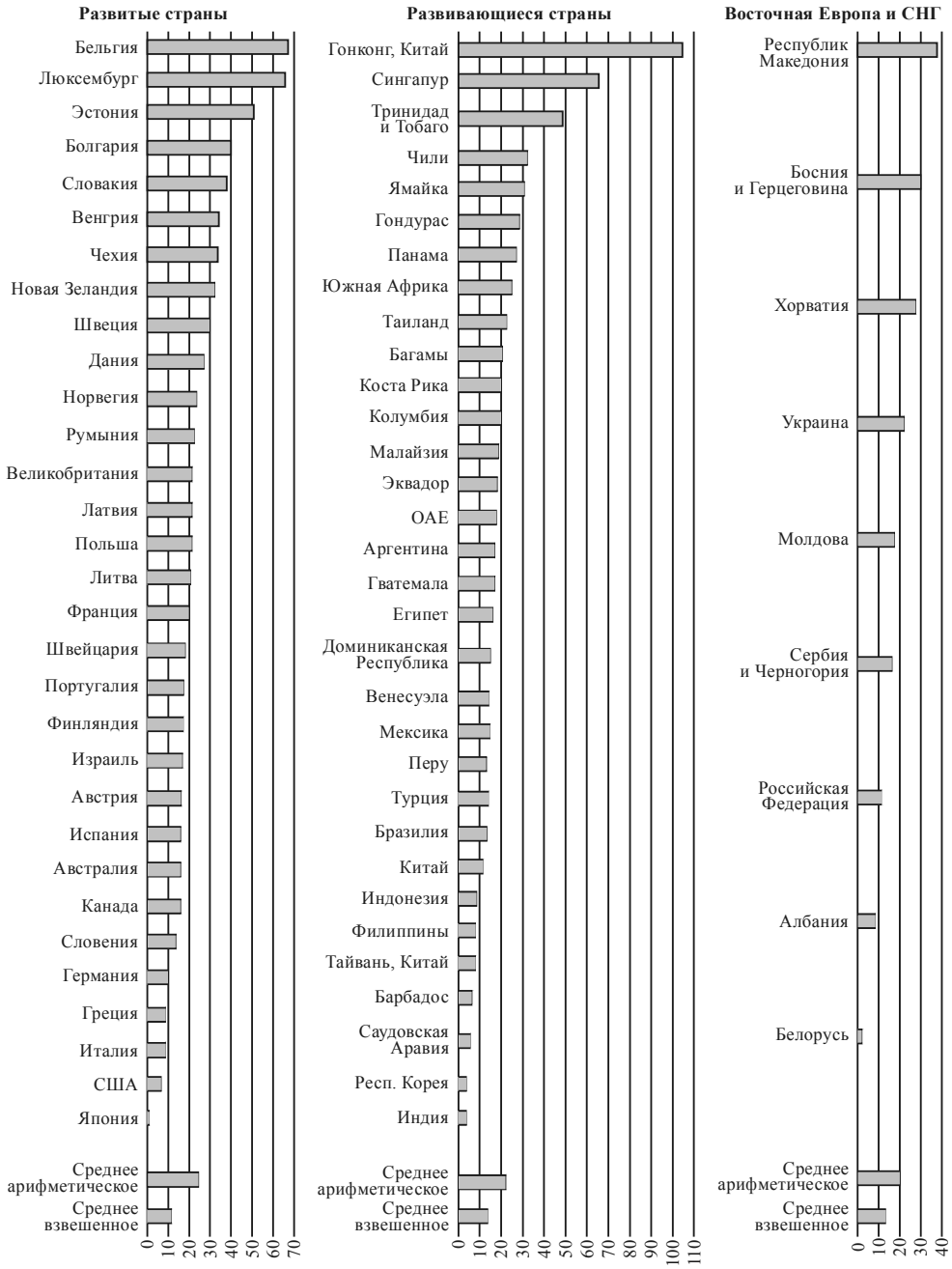

Рис. 1.7. Индекс транснационализации стран в 2005 г.[1]

[1] World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. — United Nations, 2008. — P. 12.

Одним из наиболее часто используемых критериев оценки уровня транснационализации национальных экономических систем является индекс транснационализации (Transnationality Index), который регулярно рассчитывают эксперты ЮНКТАД на основе среднего процентного показателя по средней за три последних года доле ПИИ в капиталовложениях в основной капитал и трех показателей в рассматриваемый период (отношение притока ПИИ к ВВП, отношение добавленной стоимости, вырабатываемой иностранными компаниями, к ВВП и доля занятых в филиалах иностранных компаний в общей занятости). По данному индексу наиболее транснационализированными являются на сегодня Гонконг, Сингапур, Бельгия, Люксембург, Эстония, Тринидад и Тобаго, Словакия, Чешская Республика, Венгрия, Нидерланды (рис. 1.7).

Резюмируя изложенное, подчеркнем, что для системной оценки уровня и характера транснационализации национальных экономик необходимо учитывать не только индекс транснационализации, но и соответствие рассматриваемого процесса национальным интересам стран. Речь идет о влиянии транснационализации на рост благосостояния нации, динамику макроэкономических показателей, развитие социальной сферы и инфраструктуры, эффективность использования национальных ресурсов, соблюдение экологических критериев, повышение международной конкурентоспособности стран.

Еще одной глобальной формой проявления интернационализации хозяйственной жизни является регионализация национальных экономик, которая проявляется в формировании региональных и субрегиональных объединений стран. Зарождаясь на региональной основе, интеграционные союзы не замыкаются в собственном экономическом пространстве, а, активно взаимодействуя между собой, формируют контуры будущей глобальной модели мирового экономического порядка. И хотя истории формирования региональных союзов стран уже больше чем полстолетия, но только глобализация придала интеграционным процессам общемировой характер. Теперь каждая страна взаимодействует с другими не только непосредственно (например, через внешнюю торговлю, свободное перемещение капитала и человеческого ресурса), но и опосредствованно — путем включения в мировой рынок, мировую валютную систему, системы международных организаций глобального типа и др.

В формируемой сейчас глобальной модели мирового хозяйства существенно усиливается роль прежде всего классических региональных интеграционных блоков, таких как Европейский Союз (ЕС), Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), Общий рынок стран Южной Америки (МЕРКОСУР), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и др. Они представлены деятельностью мощных коалиций стран, которые, имея общие экономические интересы, объединяют свои усилия с целью обеспечения наиболее благоприятных условий для реализации международного сотрудничества в региональном масштабе. Так, только на долю трех крупнейших из них — ЕС, НАФТА и АТЭС — на сегодня приходится около 80 % мирового ВВП, 82 % всех государственных бюджетов стран мира и 85 % экспорта.

Обострение глобальной конкуренции не оставляет альтернативы объединению стран на региональной основе, которое позволяет им реализовывать общие экономические и политические интересы и укреплять свои конкурентные пре-

имущества на мировых рынках. Итак, абсолютно закономерен тот факт, что процесс формирования интеграционных блоков на современном этапе охватил не только развитые страны, но и развивающиеся и страны с переходной экономикой, что знаменует наступление эпохи нового регионализма, распространившегося на все континенты. Его ключевая задача — сокращение разрыва между государствами «золотого миллиарда» и отсталыми странами мира, а также повышение уровня социально-экономического развития всех стран.

Современный экономический регионализм служит базой глобальной экономической интеграции на основе углубления связей между участниками мировой экономики и создания предпосылок для максимального использования ими выгод для национального экономического развития.

С институциональной точки зрения географию процессов глобальной интеграции определяют преимущественно центры силы, консолидирующие национальные интересы их стран-участниц. Этими центрами являются западноевропейский, североамериканский, азиатско-тихоокеанский и евразийский (табл. 1.7).

Таблица 1.7

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ЗОН РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Показатель	Интеграционный блок			
	ЕС	НАФТА	АТЭС	СНГ
1. Континент	Европа	Северная Америка	Азия, Австралия	Евразия
2. Год образования	1957	1994	1989	1991
3. Число стран-участниц	25	3	15	11
4. Кроме того, ассоциированные члены	12	—	6	1
5. Потенциал (% к мировому)				
5.1. Территория	2,4	15,9	15,5	16,4
5.2. Население	6,5	6,7	29,8	4,9
5.3. ВВП	28,9	28,6	26,9	1,6
5.4. Производство энергоресурсов	8,3	26,2	16,8	15,3
5.5. Потребление энергоресурсов	15,1	29,4	20,9	11,9
6. Центры интеграции	Германия Франция	США	Япония, Китай	Российская Федерация
7. Вторичные центры	Великобритания	—	США, Российская Федерация	—
8. Потенциал дальнейшей интеграции	Восточная Европа	Южная Америка	Южная Азия	Балканские страны, Центрально-азиатские страны

Согласно данным Секретариата ВТО общее число региональных торговых соглашений, зарегистрированных к 2011 г., достигло почти 350. О высокой ди-

намике современных процессов региональной интеграции свидетельствует также общая численность интеграционных объединений в мире, которая уже превысила 85. На сегодняшний день практически все страны мира участвуют в той или иной интеграционной группе. И хотя некоторые из них существуют только формально, тем не менее процессы региональной интеграции углубляются — реанимируются ранее распавшиеся объединения, создаются новые интеграционные блоки и расширяется численный состав уже существующих.

Качественно новой формой глобальной интеграции является возникновение и развитие феномена глокализации — процесса, в котором происходит соединение между всемирными центрами экономической силы и периферией. Его ядром являются отдельные локалитеты — национальные регионы, города, локальные образования, столичные регионы и мегаполисы, значение и роль которых в глобальных процессах неуклонно возрастает. Не случайно они позиционируются сейчас в качестве самостоятельных участников международных конкурентных отношений. Так, в 2008 г. эксперты Международного института менеджмента в Лозанне в Ежегодник конкурентоспособности стран мира включили восемь регионов (Бавария, Каталония, Иль-де-Франс, Ломбардия, Махараштра, Шотландия, Сан-Паоло, Че Янг), которые представляют собой своеобразные полюсы роста на территории собственных государств.

При этом основным фактором локальной динамики выступает наличие эффективно функционирующих региональных инновационных систем. Как свидетельствует международный опыт, необходимым условием их формирования является прежде всего обеспеченность территорий нематериальными активами, а именно высококвалифицированной рабочей силой, доступом к некодифицированным знаниям, потенциалом для развития инновационно-производственных и социальных сетей, возможностями для непрерывного интерактивного обучения работающих и др. Отметим, что именно интенсивный информационный обмен и диффузия инноваций в рамках локальных образований приводят к концентрации критической массы нематериальных активов на географически ограниченной территории и предопределяют повышение конкурентного статуса локальных компаний. Более того, если регион привлекает высокообразованных и талантливых работников, то, соответственно, активизируется его деятельность в инновационной сфере и повышаются темпы экономического роста и уровень конкурентоспособности, что, в свою очередь, способствует привлечению дополнительного числа высококвалифицированной рабочей силы.

В условиях экономической глобализации все более рельефно проявляется дуалистический характер экономической интеграции, которая, с одной стороны, выступает средством объединения рынков национальных экономик, содействует развитию общей инфраструктуры, улучшает условия сбыта на рынках новой продукции, интегрирует финансовые ресурсы стран-участниц, то есть способствует экономическому прогрессу, а с другой — является средством защиты экономик стран от отрицательных последствий глобализации. Другими словами, можно утверждать, что участие в любой интеграционной группе в результате приводит к определенной обособленности регионального хозяйственного комплекса от внешнего мира. В этом плане региональная экономическая интеграция сдерживает развитие глобализационных процессов.

Однако поскольку глобализация является объективным процессом конвергенции национальных экономик стран, усиления их взаимозависимости в раз-

ных отраслях промышленности, то региональная интеграция не тормозит глобализационные процессы, а наоборот, стимулирует их, готовит экономики интегрирующихся стран к участию в глобальной конкурентной борьбе. Интеграция также оказывает содействие укреплению позиций национального капитала, выводя его на более емкий глобальный рынок и создавая условия для дальнейшего соперничества с сильнейшими зарубежными конкурентами.

Таким образом, мы видим, что транснационализация и регионализация экономических процессов в современном мире полностью вписываются в логику современного понимания процесса развития, которому присущи синтез линейного и нелинейного (эмерджентного) процессов, сложная циклическая природа с широкой амплитудой колебаний прогрессивной и регрессивной динамики, соединением этапов продолжительного устойчивого развития с периодами деградации. При этом само глобальное экономическое развитие с точки зрения причинно-следственной зависимости является процессом формирования качественно новой системы, которая представляет собой ранее не существовавшую целостность отдельных подсистем и компонент. При этом отмирание одной компоненты одновременно приводит к формированию новой.

Наиболее ярко эта тенденция проявляется на уровне интеграционных объединений, в рамках которых одновременно происходят интеграционные и дезинтеграционные процессы, а также формирование новых образований субрегионального типа. Так, глобальный экономический кризис 2008—2010 гг. стал тяжелым испытанием для Евросоюза на устойчивость к глобальным вызовам и выступил императивом к разработке эффективных антикризисных стратегий, в том числе на основе формирования полюсов интеграционного взаимодействия с выбраковкой из интеграционного взаимодействия явных аутсайдеров. В будущем это приведет к еще большему усилению плюрализма интеграционных форм и механизмов, а также обострит тенденцию к мегарегиональной и межконтинентальной интеграции на основе соглашений о сотрудничестве между существующими региональными интеграционными группами. Следовательно, в условиях неустойчивого глобального развития особенно актуализируется вопрос о необходимости формирования для каждой страны системы экономической безопасности, наиболее эффективным ответом на который становится ее участие в коллективных системах безопасности, интеграционных блоках и союзах.

1.5. Глобальные детерминанты конкурентоспособности национальных экономик

Национальная конкурентоспособность — динамическая категория, и это ее свойство проявляется в том, что по мере углубления экономической глобализации обусловливающие ее детерминанты все более трансформируются: снижается значимость таких факторов, как наличие природных ресурсов, благоприятный климат, выгодное географическое положение страны, и наоборот, повышается роль инфраструктуры, научного потенциала и уровня образования населения, все большее значение приобретает так называемый фактор знаний.

В зарубежной экономической науке методологические подходы к анализу национальной конкурентоспособности разрабатываются со второй половины XX в., пройдя эволюцию от начального матричного подхода (1960-е гг.), факторного под-

хода (1970—1980-е гг.), индексного (1990-е гг.) до подхода современного, суть которого состоит в использовании эмпирических методов при оценке значимости факторов конкурентоспособности и отборе соответствующих показателей.

Попытка выделения детерминант и количественного измерения уровня конкурентоспособности была предпринята еще в 1965 г. американскими учеными Р. Фармером и Б. Ричменом. В общих чертах их гипотеза заключалась в том, что эффективность предприятия суть функция управленческой эффективности, а макроэкономическая эффективность — функция эффективности отдельных экономических единиц. Факторы внешней среды с соответствующим весом подразделялись на четыре группы детерминант конкурентоспособности, получившие название «независимые переменные». Это: 1) *образование*, демонстрирующее уровень грамотности, состояние и качество образовательной системы; 2) *социально-культурные характеристики*, отражающие человеческие нормы, ценности и верования; 3) *политическая и правовая система*; 4) *экономические факторы*, характеризующие уровень экономической активности страны и состояние поддерживающей инфраструктуры. Каждой из этих детерминант были поставлены в соответствие функции планирования, маркетинга и производства. Посредством построения матрицы были сопоставлены различные факторы внешней среды, показатели ВНП на душу населения и темпы его роста. В рамках так называемого сравнительного менеджмента были сделаны выводы об эффективности систем управления в разных странах[1]. Данные действия явились первой попыткой определения международной конкурентоспособности стран, однако матричный метод не нашел широкого применения в силу своей чрезмерной сложности. Такое положение вещей побудило экономистов искать более доступные методы определения международной конкурентоспособности, что привело к разработке факторного подхода.

Наиболее известной концепцией конкурентоспособности является теория М. Портера, в рамках которой была выработана знаменитая «бриллиантовая» модель «конкурентного ромба» (Diamond Model)[2], отражающая схему национальных конкурентных преимуществ и их взаимодействие. Факторы конкурентоспособности страны были объединены в четыре группы детерминант национальной конкурентоспособности:

1) *факторные условия*: материальные (природные) ресурсы, человеческие ресурсы (рабочая сила), финансовые ресурсы (капитал), информационные ресурсы, инфраструктура, факторы качества жизни;

2) *условия внутреннего спроса*: объем, качество и соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке;

3) *смежные* (*родственные*) *и обслуживающие отрасли*: сферы поступления и использования сырья, полуфабрикатов, оборудования, использования технологий;

4) *стратегия и структура фирм и соперничество между фирмами:* цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, внутриотраслевая конкуренция.

Помимо четырех детерминант конкурентоспособности в модели выделены две дополнительные переменные — *случайные события* (вероятность явлений, нахо-

[1] *Farmer R. N.* Comparative Management and Economic Progress / R. N. Farmer, B. M. Richman // Efficiency of Firms and Countries : Chapter 5. — Homewood ; Illinois : Richard D. Irwin, Inc., 1965. — P. 60—73.

[2] *Porter M. E.* The competitive advantage of nations / M. E. Porter. — New York : Free Press, 1990.

дящихся вне контроля фирмы) и *государственная политика*, которые могут либо усиливать, либо ослаблять синергетический эффект взаимодействия указанных детерминант и тем самым в значительной степени определять ситуацию в стране.

Другим важным аспектом конкурентоспособности страны, наряду с детерминантами, являются *сравнительные преимущества стран*, или относительная конкурентная позиция страны в группе стран, находящихся на одном этапе экономического развития. Данный аспект конкурентоспособности раскрывается М. Портером в модели стадий экономического развития, согласно которой обновление национальной экономики происходит посредством движения в сторону более сложных источников конкурентных преимуществ и к относительной конкурентной позиции, характеризуемой более высокой производительностью. М. Портер рассматривал четыре стадии развития экономики и конкуренции: фактор-ориентированную, управляемую инвестициями, инновациями и богатством. На первых трех стадиях происходит последовательное увеличение конкурентных преимуществ страны и, как правило, постепенно растущее экономическое процветание, а четвертая стадия в конечном итоге приводит к снижению благосостояния. По утверждению М. Портера, все развивающиеся экономики обычно проходят через три стадии развития: на первой стадии победа в конкурентной борьбе определяется размером издержек производства; на второй стадии конкуренция основывается на повышении технической эффективности производства; на третьей стадии ключевым становится создание новых товаров и услуг. Рассмотрение модели стадий экономического развития совместно с «национальным ромбом» конкурентных преимуществ обеспечивает более глубокое понимание конкурентоспособности страны. И именно М. Портер вскрыл эту необходимость, чем обеспечил еще один шаг на пути познания феномена конкурентоспособности.

М. Портер изучил экономику восьми развитых и двух развивающихся стран — Южной Кореи и Сингапура. Модель «конкурентного ромба» позволила ему судить о причинах и способах достижения успехов рассматриваемыми странами, однако представленные аргументы преимущественно отражали ситуацию в экономиках развитых стран и оказались почти неприменимыми к экономикам развивающихся. Здесь М. Портер ограничился весьма оптимистичными прогнозами относительно будущего южнокорейской экономики и гораздо менее оптимистичными — в отношении экономики Сингапура, который, по мнению автора, остается экономикой ранней стадии экономического развития. Тем примечательнее, что именно Сингапур демонстрирует сегодня поразительные успехи в достижении и удержании высочайших показателей международной конкурентоспособности. Быстро продвигаясь вверх по ступеням рейтинга, эта страна в 2011 г. уступила только Швейцарии (по версии Всемирного экономического форума) и пропустила вперед лишь Гонконг и США (по версии Лозаннского центра по изучению конкурентоспособности Международного института развития менеджмента[1]). При этом, возвращаясь к Портеру, показатели Сингапура на данное время гораздо более высокие, чем Южной Кореи, хотя и у нее они достаточно впечатляющие.

[1] The World Economic Forum. The Global Competitiveness Report, 2011-2012 [Electronic resource]. — Available from : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

IMD World Competitiveness Yearbook. The World Competitiveness Scoreboard 2011 [Electronic resource]. — Available from : http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf

Сегодня уже можно утверждать, что ошибочность оценки М. Портером международной конкурентоспособности Сингапура обусловлена ограниченностью его модели, которая имеет два весьма существенных недостатка: не в полной мере была учтена многонациональная деятельность, под которой подразумеваются входящие и исходящие потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ), и занижена роль правительства. В модели Портера приняты во внимание только исходящие ПИИ материнских компаний многонациональных корпораций, а деятельность их иностранных филиалов рассматривается лишь в качестве источника импорта для экономики страны базирования.

Таким образом, модель М. Портера отражает влияние *локальных* конкурентных преимуществ, при этом воздействие *глобальных* конкурентных преимуществ в модели практически не рассмотрено. Это можно объяснить тем, что в период разработки модели национального ромба еще не сформировалось достаточных предпосылок для учета упомянутых факторов, ведь рыночная экономика перешла в новое качество — стала международной — во второй половине XX в., а характер глобализирующейся получила в самом его конце.

В новых экономических условиях, определяемых развитием глобализации, возникла необходимость четкого разделения отечественного «ромба конкурентоспособности» и «ромбов» стран – торговых партнеров или доноров инвестиционного капитала, а по мере углубления глобализации создавалась и возможность дополнения модели национального ромба новыми детерминантами конкурентоспособности, отражающими влияние усилившейся международной экономической взаимозависимости.

Первым, кто предложил рассматривать *деятельность многонациональных фирм* в качестве отдельной детерминанты конкурентоспособности, был Дж. Х. Даннинг, доказавший ее отличный от детерминанты «стратегии и структура фирмы и соперничество» характер. Даннинг подчеркивал важную роль транснациональных компаний, воздействующих посредством входящих и исходящих инвестиционных потоков как на свою конкурентоспособность, так и на конкурентоспособность принимающих стран. Внешняя мобильность активов компании отражает использование фирмой своих конкурентных преимуществ за пределами страны базирования и влияние на международную экономику за пределами национального ромба. В результате анализ экономических показателей деятельности многонациональной фирмы приводит к определению не только ее отечественного ромба, но нескольких ромбов конкурентоспособности, отражающих все эти транзакции и взаимодействия. Международные деловые операции влияют на основные элементы, формирующие конфигурацию национального ромба принимающей страны, а в конечном счете — и страны базирования. Баланс между отечественными ресурсами, переводимыми за границу, и зарубежными ресурсами капитала и технологий, поступающими в отечественную экономику, определяется под влиянием экзогенной переменной «предпринимательская деятельность транснациональных корпораций», которая, в свою очередь, формируются на базе соотношения внутреннего (отечественного) продукта, произведенного иностранными компаниями, и зарубежного продукта, произведенного отечественными компаниями[1].

---

[1] *Dunning J. H.* Think Again Professor Krugman: Competitiveness Does Matter / J. H. Dunning // The International Executive. — 1995. — № 37(4). — P. 315—324.

Следующий аспект международной конкурентоспособности, на котором акцентирует внимание Даннинг, — это различия между масштабной экономикой США и других промышленно развитых стран, которые способны влиять на уровень и динамику мировых цен на выпускаемую ими продукцию, и малыми экономиками развивающихся стран, не оказывающими никакого воздействия на формирование мировых цен на их продукцию и не имеющими соответствующих внутренних источников капитала для инвестирования за рубежом. Общий вывод: конфигурация национального ромба конкурентных преимуществ группы стран с развивающейся экономикой отражает сильную зависимость от зарубежных транснациональных компаний и заимствованных технологических ресурсов[1].

Переменная «деятельность многонациональных компаний» в качестве детерминанты национальной конкурентоспособности была «официально» включена в разработанную А. Ругманом совместно с Дж. Д'Крузом модель «двойного ромба». А. Ругман первым отметил оба недостатка портеровской модели — и недооценку многонациональной деятельности, и умаление роли правительства[2]. В модели двойного ромба на примере открытой малой экономики Канады он показал, что модель Портера, хорошо зарекомендовавшая себя в самой крупной и богатой экономике США, применительно к фирмам в небольших замкнутых географически и ограниченных локально странах может обернуться катастрофическими последствиями. Вместе с тем фирмы малых открытых экономик могут получить доступ к региональным ромбам конкурентоспособности, если развивают торговые отношения в рамках региональных интеграционных группировок, таких как НАФТА. В условиях, когда более 90 % национальной экономики не связанно с национальным ромбом конкурентоспособности, в модель конкурентоспособности добавляется второй ромб, отражающий многонациональную деятельность[3].

Дальнейшее развитие теория национальной конкурентоспособности получила в 9-факторной модели конкурентных преимуществ Д. Чо, в которой было преодолено основное слабое звено в проводимых ранее международными организациями исследованиях — необоснованность теоретической базы в отношении определения значимости тех или иных факторов в формировании международной конкурентоспособности. В целях преодоления этой ограниченности в 9-факторной модели было впервые представлено «человеческое» измерение конкурентоспособности. В группу факторов, формирующих совокупный *человеческий фактор*, вошли: работники, политики (чиновники), предприниматели и специалисты. К *физическим факторам* отнесены: наделенность ресурсами, внутренний спрос, смежные и вспомогательные отрасли, показатели бизнес-среды. К этим восьми факторам добавляются также *внешние факторы*, в группу которых в качестве экзогенных переменных включены «случайные события, шанс» и «правительство». Как и в предыдущей модели, в 9-факторной модели также доказывается, что модель Портера ограничена в своем применении в быстро развивающихся экономиках, в частности в Южной Корее.

---

[1] *Dunning J. H.* The Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporations / J. H. Dunning // Transnational Corporations. — 1992. — 1 February. — № 1. — P. 135—168.

[2] *Rugman A. M.* Diamond in the Rough / A. M. Rugman // Business Quarterly. — 1991. — Vol. 55(№ 3). — P. 61—64; *Rugman A. M.* Porter Takes the Wrong Turn / A. M. Rugman // Business Quarterly. — 1992. —Vol. 56 (№3). — P. 59.

[3] *Rugman A. M.* The double diamond model of international competitiveness: Canada's experience / A. M. Rugman, J. R. D'Cruz // Management International Review. — 1993. — № 33(2). — P. 17—39.

Напомним, что в основу 9-факторной модели Д. Чо положены: принцип относительной конкурентной позиции на международном рынке стран с аналогичным уровнем экономического развития; более дробное, чем в модели Портера, деление человеческих, природных и финансовых факторов конкурентоспособности; учет несоответствий во влиянии различных видов человеческого и физических факторов на конкурентоспособность страны[1]. И подчеркнем главное отличие 9-факторной модели от модели Портера, которое заключается не только в разделении прежних и добавлении новых факторов, но и в акцентировании на роли человеческого фактора.

Необходимость дальнейшего деления групп физических и человеческих факторов на субфакторы Д. Чо и Х. Мун осознали постепенно. С этой целью в 1994 г. Д. Чо представил модель жизненного цикла применительно к южнокорейской экономике, а в 1998 г. он совместно Х. Муном расширил эту модель, добавив переменную «правительство» и преодолев тем самым вторую ограниченность модели М. Портера. Жизнеспособность 9-факторной модели была доказана на примере нескольких азиатских стран[2].

Интеграция модели «двойного ромба» и 9-факторной модели привела к модели «обобщенного двойного ромба» (GDD), которую разработали Х. Мун, А. Ругман и А. Вербеке[3] (рис. 1.8). Наряду с 9-факторной моделью, в нее был впервые включен не только *международный фактор*, но и *фактор глобализации*, и конкурентоспособность страны определялась в зависимости от внутринациональных, внешних и глобальных детерминант, образующих соответственно отечественный ромб, международный ромб и глобальный ромб.

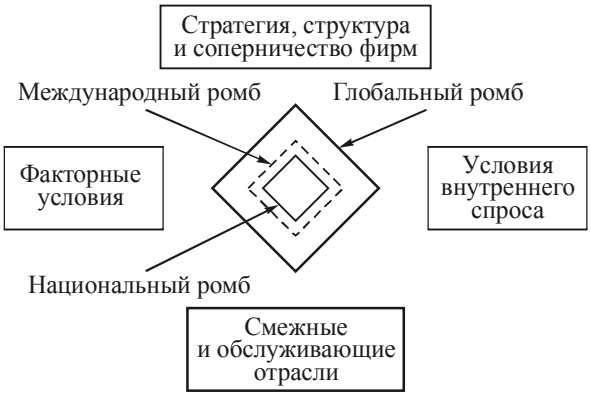

Рис. 1.8. Модель «обобщенного двойного ромба» национальной конкурентоспособности[4]

[1] *Cho Dong-Sung*. From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory [Electronic resource] / Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon. — Available from : http://ebooks.worldscinet.com/ISBN/9789812385222/toc.shtml

[2] Ibid.

[3] *Moon H.C.* A generalized double diamond approach to international competitiveness / In Rugman A., Van Den Broeck J., Verbeke A. (Eds.) // Research in global strategic management: Volume 5: Beyond the diamond. Greenwich, CT: JAI Press, 1995. — P. 97—114.

[4] Построено по: *Moon H. C.* A generalized double diamond approach to the global competitiveness of Korea and Singapore / H. C. Moon, A. M. Rugman, A. Verbeke // International Business Review. — 1998. — № 7. — P. 138.

Размер международного ромба в краткосрочном периоде, как правило, зафиксирован, поскольку в качестве параметра, влияющего на конкурентоспособность, он относится ко всему контексту международного бизнеса. Размер отечественного ромба изменяется в соответствии с размером экономики и уровнем ее конкурентоспособности. Международный ромб, отмеченный в модели пунктирной линией, также представляет конкурентоспособность страны, но определяемую и внутренними условиями страны, и внешними условиями международной деятельности, включающей входящие и исходящие ПИИ. Пунктирная линия может расширяться вовне или сжиматься вовнутрь в зависимости от доступности инвестиционного капитала, определяющей пространственную конфигурацию конкурентоспособности на региональном или глобальном уровнях. В результате синергии обоих ромбов образуется глобальный ромб конкурентоспособности.

В модель обобщенного двойного ромба была впервые добавлена и еще одна переменная — *влияние международной цепочки создания добавленной стоимости*. Формирование международной цепочки создания добавленной стоимости воздействует на динамику конкурентных преимуществ страны в течение продолжительного периода времени и отражает роль в конфигурировании отечественного ромба конкурентоспособности фирм, принадлежащих как резидентам, так и нерезидентам. Применение данной модели к экономикам Южной Кореи и Сингапура показало, что в формировании конкурентоспособности Южной Кореи главенствующую роль играют внутренние условия (крупнее отечественный ромб — Domestic Diamond), а Сингапура — международные (гораздо крупнее международный ромб — International Diamond)[1]. В результате имеем, что при учете исключительно внутренних детерминант, как это характерно для модели Портера, Южная Корея оказывается более конкурентоспособной, чем Сингапур. И обратная, соответствующая действительности, картина получается, если учитывать и внутренние, и международные, т. е. глобальные, детерминанты.

Следует отметить, что деятельность ТНК в качестве эндогенного фактора конкурентоспособности была включена на базе учета так называемых *специфических страновых преимуществ*. Это позволило, с одной стороны, исследовать возможности страны по поддержанию устойчивого развития и получению выгод из обоих источников конкурентоспособности — ПИИ, ориентированных как вовнутрь, так и вовне[2], а с другой стороны, перекинуть мост между макроэкономическим и микроэкономическим измерениями конкурентоспособности. Ведь международная конкурентоспособность в условиях глобализации экономики обусловливается и определяется не только детерминантами, но и конкурентной позицией стран. Стратегические последствия интегрирования страны в глобальную экономику зависят от его базирования на абсолютных или сравнительных преимуществах: при включении какой-либо страны в глобальную экономику на основании ее абсолютного

[1] *Moon H. C.* A generalized double diamond approach to the global competitiveness of Korea and Singapore / H. C. Moon, A. M. Rugman, A. Verbeke // International Business Review. — 1998. — № 7. — P. 145, 146.

[2] Страны могут получать выгоды от входящих ПИИ путем расширения доступа к иностранным передовым технологиям, знаниям и финансовому капиталу, а выгоды от исходящих ПИИ — посредством обеспечения доступа к более дешевой рабочей силе, источникам сырья или благоприятного расположения.

преимущества они проявляются в победе в конкурентной борьбе, а при включении на основании сравнительных преимуществ — в комплементарности национальной экономики с экономиками других стран. Страны со схожими характеристиками, находящиеся на одном этапе развития (например, Южная Корея и Тайвань), конкурируют друг с другом на основе абсолютного преимущества, а экономики стран, пребывающих на разных этапах (например, Южная Корея и США; Южная Корея и Вьетнам), дополняют друг друга на основе сравнительного преимущества. То есть в зависимости от этапа развития, на котором находится страна, и следует принимать решения, какие детерминанты конкурентоспособности использовать, в какие отрасли инвестировать и каким образом получать инновации[1].

Дальнейшее развитие модели Портера в направлении ее интеграции с 9-факторной моделью Д. Чо позволило получить новую модель национальной конкурентоспособности — «удвоенного двойного ромба» (DDD), изображенную на рис. 1.9. DDD-модель обеспечивает возможность проведения сравнительного анализа конкурентоспособности стран по четырем детерминантам национальной конкурентоспособности в ракурсе физических и человеческих факторов в отечественном и международном контексте.

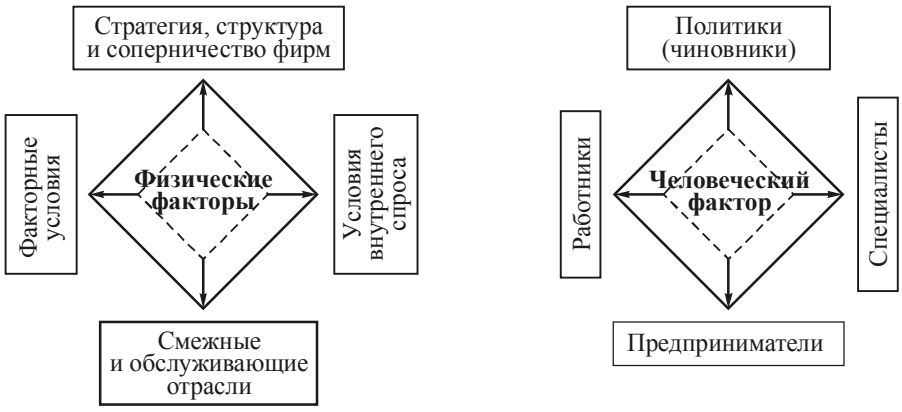

Рис. 1.9. Модель «удвоенного двойного ромба» национальной конкурентоспособности[2]

Примечание: жирной линией отмечен международный ромб конкурентоспособности, пунктиром – отечественный ромб конкурентоспособности.

Можно проследить эволюцию модели ромба национальной конкурентоспособности:

— оригинальная модель Портера: один ромб национальной конкурентоспособности с акцентом на шести факторах, четырех основных детерминан-

[1] *Cho D.* From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory [Electronic resource] / Cho Dong-Sung, Moon Hwy-Chang. — Available from : http://ebooks.worldscinet.com/ISBN/9789812385222/toc.shtml

[2] Построено по: *Cho D.* Does one size fit all? A dual double diamond approach to country-specific advantages [Electronic resource] / D. Cho, H. Moon, M. Kim // Asian Business & Management. —2009. — Vol. 8. — № 1. — P. 89. — Available from : http:// www.dongsungcho.net/files/research/090301.pdf)

тах и двух дополнительных переменных; проведение анализа исключительно в рамках одной экономики; изучение конкурентоспособности на микроуровне;

— 9-факторная модель: два ромба, один из которых сформирован отечественными физическими факторами, а другой — отечественным человеческим фактором; расширение категории человеческого фактора; по-прежнему ограничение рамок исследования конкурентоспособности экономикой одной страны и на микроуровне, но уже включение анализа роли ПИИ со стороны многонациональных корпораций;

— модель обобщенного двойного ромба: три инкорпорированные друг в друга ромба конкурентоспособности; применение человеческого измерения как к отечественному, так и к международному и глобальному ромбам; учет специфических сравнительных преимуществ стран; изучение конкурентоспособности не только на микро-, но и на макроэкономическом уровне;

— модель удвоенного двойного ромба: четыре ромба, образуемые двумя инкорпорированными друг в друга ромбами отечественных и международных физических факторов и двумя инкорпорированными друг в друга ромбами отечественного и международного человеческого фактора; в каждой «связке» инкорпорированных ромбов отечественные ромбы конкурентоспособности отражают отечественную бизнес-среду, а международные ромбы конкурентоспособности — среду международного бизнеса; учет взаимодействия между внутренними и внешними (зарубежными) факторами, влияющими на конкурентоспособность страны;

В эпоху глобализации анализ *специфических сравнительных преимуществ страны* обязателен для ТНК, если они хотят преуспеть в глобальной конкуренции и превратиться в глобальную детерминанту конкурентоспособности. Модель удвоенного двойного ромба с встроенной 9-факторной моделью позволяет гораздо глубже по сравнению с моделью Портера оценить специфические сравнительные преимущества стран как с высоким уровнем зависимости конкурентоспособности от участия в международных связях, так и с высоким уровнем зависимости от человеческого фактора.

Соответствующие модификации по преодолению ограниченности оригинальной модели Портера при сохранении в принципе заложенных в ней детерминант конкурентоспособности нашли отражение и в методологических подходах международных центров изучения конкурентоспособности — Всемирного экономического форума, Всемирного банка, Международного института развития менеджмента. В исследованиях данных организаций широко используется сравнительный межстрановой анализ на базе бенчмаркинга на микро- и на макроуровне. На микроуровне — путем «разведки» конкурентоспособности компании, позволяющей на базе анализа ее конкурентной среды оценить эффективность деятельности, найти оптимальные пути взаимодействия с контрагентами и учесть их особенности при формировании корпоративной стратегии. На макроуровне — посредством изучения политики конкурентоспособности в масштабах всей экономики, что дает возможность на основе анализа конкурентной среды выявить в совокупности национальных производителей наиболее успешно конкурирующие на международном рынке фирмы, отрасли и секторы, а также определяющие конкурентоспособность факторы и конкурентные преимущества

страны. Несмотря на ограниченность международной статистики и невозможность обеспечить превосходство над странами-конкурентами по всем показателям конкурентоспособности, данные методы доказали свою успешность и адекватность на практике. При этом, как уже отмечалось, они страдают недостаточностью теоретической базы, что раскрывает широкие перспективы для дальнейших научных изысканий.

В версии ВЭФ включение факторов макроуровня в анализ конкурентоспособности нашло отражение в концепции индекса глобальной конкурентоспособности. Для его расчета 12 комплексных индикаторов конкурентоспособности (или панелей конкурентоспособности): 1) институты; 2) инфраструктура; 3) макроэкономическая стабильность; 4) здоровье и начальное образование; 5) высшее образование и подготовка кадров; 6) эффективность рынка товаров; 7) эффективность рынка труда; 8) развитие финансового рынка; 9) технологическая готовность; 10) размер рынка; 11) развитость (усложненность) бизнеса; 12) инновации[1] — объединены в три субиндекса в соответствии с теорией стадий развития.

Первые четыре индикатора (институты, инфраструктура, макроэкономическая стабильность и здоровье, начальное образование) сгруппированы в субиндекс факторов, определяющих конкурентоспособность экономик, движимых факторами производства. Следующие шесть индикаторов (высшее образование и подготовка кадров, эффективность рынка товаров, эффективность рынка труда, развитие финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка) — в субиндекс факторов, определяющих конкурентоспособность экономик, движимых эффективностью. Наконец, последние два индикатора (развитость (усложненность) бизнеса и собственно инновации) собраны в субиндекс факторов, определяющих конкурентоспособность экономик, движимых инновациями.

Модель стадий развития в концепции ВЭФ претерпела изменения по сравнению с моделью стадий Портера. Так, полностью исключена четвертая стадия — «движимая богатством». Если начальная стадия по версии ВЭФ аналогична первой стадии в модели Портера, то содержание второй стадии в них существенно отличается. В модели Портера эта стадия определяется как «движимая инвестициями», а в версии ВЭФ подробно расписан целый ряд движущих сил и введен новый фактор, роль которого при построении модели Портера только предугадывалась, — технологическая готовность страны. На второй стадии, именуемой в докладах ВЭФ стадией эффективного развития (означающего по определению ВЭФ развитие сложных производственных процессов, улучшение качества продукции и фактический рост добавленной стоимости), конкурентоспособность страны определяется: качеством высшего образования и профессиональной подготовки; эффективностью рынка рабочей силы (под этим подразумевается его гибкость и мобильность); наличием трудового законодательства, способствующего развитию бизнеса; стабильностью банковской системы, рынков капитала и земли и готовностью компаний и страны в целом внедрять новые технологии.

---

[1] The World Economic Forum. The Global Competitiveness Report, 2011-2012 [Electronic resource]. — P. 4—8. — Available from : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

Имеются различия и в трактовке третьей стадии, называемой одинаково в обеих моделях. Однако в модели ВЭФ подчеркивается, что высокие показатели заработной платы и уровня жизни достигаются лишь в том случае, если отдельные компании и в целом бизнес стран на этой стадии способны *конкурировать на глобальных рынках*. Иными словами, это — движимая инновациями стадия экономического развития, которая совпадает по наименованию с третьей стадией в модели Портера, но отличается от нее особым акцентом на глобальном факторе — *конкуренции на глобальных рынках*.

Следует отметить, что современный мировой финансово-экономический кризис резко выявил недостатки в подходах к оценке конкурентоспособности, что побудило внести изменения в методику данной оценки в соответствии с последними достижениями экономической теории и новейшими результатами прикладных исследований. В последнем на сегодняшний день опубликованном докладе ВЭФ впервые учитывалась концепция устойчивого развития и был рассчитан индекс устойчивой конкурентоспособности (Sustainable Competitiveness Index — SCI). Понятие устойчивого развития здесь трактуется в широком смысле — как развитие, дающее возможность нынешнему поколению удовлетворять свои нужды без ущерба для возможности будущих поколений удовлетворять их потребности, делящиеся на экономические, социальные и экологические.

Устойчивая конкурентоспособность (Sustainable Competitiveness) определяется как совокупность институтов, политики и факторов, обусловливающих уровень производительности в стране и обеспечивающих при этом возможность для будущих поколений удовлетворять их собственные потребности. Изучение последних концепций в области устойчивого развития привело авторов доклада ВЭФ к выводу, что, несмотря на достаточно большое число проведенных в этой области исследований, в экономической литературе отсутствует устоявшаяся позиция относительно соотношения между производительностью, лежащей в основе конкурентоспособности, и устойчивостью, при том что оно играет решающую роль. Вот для определения данного соотношения и был разработан индекс устойчивой конкурентоспособности (далее — SCI), который демонстрирует, что некоторые компоненты устойчивого развития имеют ключевое значение для национальной производительности в долгосрочной перспективе, но не столь важны в краткосрочном периоде[1].

Итак, новый индекс SCI включает: а) 12 индикаторов конкурентоспособности, входящих в GCI, но иначе сгруппированных — в пять субиндексов: *человеческий капитал* (Human Capital); *рыночные условия* (Market Conditions); *технологии и инновации* (Technology and Innovation); *политическая среда и создание благоприятных для развития условий* (Policy Environment and Enabling Conditions); *окружающая среда* (Physical Environment); б) дополнительно введенные показатели: социальная сплоченность (Social Cohesion); экологическая политика (Environmental Policy); эффективность ресурсов (Resource Efficiency); управление возобновляемыми ресурсами (Management of Renewable Resources); экологическая деградация (Environmental Degradation).

[1] The World Economic Forum. The Global Competitiveness Report, 2011-2012 [Electronic resource]. — P. 52. — Available from : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

Таблица 1.8

СТРУКТУРА ИНДЕКСА УСТОЙЧИВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ[1]

Человеческий капитал	Рыночные условия	Технологии и инновации	Политическая среда и создание благоприятных для развития условий	Окружающая среда
Здоровье и начальное образование	Эффективность рынка труда	Технологическая готовность	Институты	***Эффективность ресурсов***
Высшее образование и подготовка кадров	Развитие финансового рынка	Развитость (усложненность) бизнеса	Инфраструктура	Управление возобновляемыми ресурсами
Социальная сплоченность	Размер рынка	Инновации	*Макроэкономическая стабильность*	***Экологическая деградация***
	Эффективность рынка товаров		***Экологическая политика***	

Примечание: курсивом выделены показатели, не включенные в GCI-2011; полужирным курсивом выделены новые добавленные элементы.

Таким образом, GCI дает представление о конкурентоспособности и ее детерминантах в краткосрочном и среднесрочном периодах, а SCI обеспечивает более глубокое понимание детерминант *долгосрочной* устойчивой конкурентоспособности в 20-летней перспективе. Такой подход позволяет выявлять взаимосвязь между конкурентоспособностью и устойчивостью и сопоставлять успехи и провалы стран не только в кратко- и среднесрочной, но и в долгосрочной перспективе. Выделенные в докладе пять субиндексов устойчивой конкурентоспособности: *человеческий капитал*, *рыночные условия*, *технологии и инновации*, *политическая среда и создание благоприятных для развития условий* и *окружающая среда* — представляют детерминанты конкурентоспособности в условиях глобализации экономики.

Проблемы конкурентоспособности на макроуровне затрагиваются и в исследованиях еще одного авторитетного центра по изучению конкурентоспособности — Лозаннского института развития менеджмента (МИРМ), методика которого также основана на идее конкурентного ромба Портера. Главный продукт этого центра — Ежегодник по мировой конкурентоспособности (IMD World Competitiveness Yearbook, WCY. The World Competitiveness Scoreboard) — считается самым полным и компетентным отчетом о конкурентоспособности стран и регионов. Отличительной особенностью методологии МИРМ является акцентирование внимания на исследовании взаимозависимости между национальной конкурентной средой, ключевую роль в которой играет государство, и процессом создания богатства национальными компаниями и индивидами. Показатели

[1] The World Economic Forum. The Global Competitiveness Report, 2011-2012 [Electronic resource]. — P. 55. — Available from : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

конкурентоспособности по версии МИРМ основаны на критериях уровня ВВП на душу населения, капитализации фондового рынка, производительности и на некоторых социальных критериях. Последние объединяются в четыре субиндекса: ► экономическая деятельность (национальная экономика, международная торговля, международные инвестиции, занятость, цены); ► эффективность государственного управления [государственные финансы (бюджет), бюджетная политика, госинституты, законодательство в области бизнеса и социальные структуры]; ► эффективность бизнеса (производительность, рынок труда, финансы, менеджмент, взгляды и ценности); ► инфраструктура (базовая, технологическая, научная, а также здравоохранение, окружающая среда и образование).

Национальная бизнес-среда изучается в ракурсе макроэкономической оценки экономического развития страны (макроэкономическая динамика), эффективности правительства с точки зрения оценки его способности по созданию условий для повышения конкурентоспособности (эффективность управления), эффективности бизнеса и состояния инфраструктуры, оцениваемого под углом зрения, в какой мере ресурсы, технология, наука и трудовые ресурсы удовлетворяют потребности бизнеса. На базе рейтингов стран по каждому из анализируемых факторов определяется итоговый рейтинг конкурентоспособности и осуществляется моделирование конкурентоспособности, при котором не рассматриваются неподконтрольные человеку показатели (такие как, например, площадь пахотных земель или обеспеченность природными ресурсами)[1]. Как и методология ВЭФ, методология МИРМ постоянно совершенствуется под воздействием основных изменений в мировом развитии и новых достижений экономической мысли.

Заметим, что последние рейтинги МИРМ и ВЭФ свидетельствуют о преимуществах динамично развивающихся малых открытых экономик, чья эффективность обусловливается открытостью финансовых рынков, некоррумпированностью социальных и политических институтов и властью закона, высокоразвитой качественной инфраструктурой и наличием высокообразованной квалифицированной рабочей силы.

По мере углубления глобализации возрастает значение вертикальной интеграции, позволяющий соединить в единую цепочку весь технологический цикл от добычи сырья и его переработки до производства продукции высоких переделов, и конкурентоспособность страны все в большей степени зависит от удельного веса вертикально интегрированных цепочек добавленной стоимости, создаваемых межотраслевыми корпорациями типа ТНК. Это предопределило принципиально иной подход к оценке международной конкурентоспособности стран — на базе вертикальной интеграции и агрегированного мультипликатора добавленной стоимости в качестве индикатора системной конкурентоспособности на национальном и транснациональном уровне с использованием межотраслевого баланса (таблиц «затраты — выпуск»). Этот подход используется в аналитических разработках Организации экономического сотрудничества и развития, Всемирной торговой организации, Всемирного банка, Международного валютного фонда, ЮНКТАД и т. д. и в том числе в недавно опубликованном совместном обзоре ОЭСР и ВТО «Измерение

[1] IMD World Competitiveness Yearbook. The World Competitiveness Scoreboard 2011 [Electronic resource]. — Available from : http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf

торговли на добавленную стоимость: ОЭСР — ВТО, совместная инициатива». В нем подчеркивается: глобализация усиливается, мир становится все более взаимосвязанным, и товары (услуги), которые когда-то производились в полном объеме в одной стране, в настоящее время обычно производятся в рамках глобальной цепочки производства. Такая фрагментация производства привела к возможности неверного истолкования воздействия внешней торговли на экономический рост и занятость вследствие двойного учета добавленной стоимости, что побудило ОЭСР и ВТО перейти к принципиально новому подходу к оценке внешнеторговых балансов на базе потоков добавленной стоимости[1].

Согласно методологии измерения экономики знаний «Knowledge Assessment Methodology» (KAM), разработанной Институтом Мирового банка в рамках программы «Знания для развития» (Knowledge for Development Program), в основе национальной конкурентоспособности заложены успехи страны в четырех панелях экономики знаний: *институциональный режим*; *образование и человеческие ресурсы*; *эффективная инновационная система*; современная и адекватная *информационная инфраструктура*. Осуществляемые на постоянной основе инвестиции в эти четыре компонента экономики знаний обеспечивают устойчивый режим создания, адаптации и использования знаний в производстве товаров и услуг, что выражается в более высокой добавленной стоимости и увеличивает вероятность успеха в высококонкурентной и глобализированной мировой экономике.

Ознакомление с результатами последних исследований международных организаций позволяет сделать вывод, что в целях нахождения механизмов достижения передовыми странами реальной конкурентоспособности эксперты этих организаций переключаются с исследования абстрактной глобализации на изучение конкретной конкурентоспособности с позиции вертикально интегрированных цепочек на базе мультипликатора добавленной стоимости. И, подводя итог краткого обзора исследований национальной конкурентоспособности, можем отметить как наличие многочисленных систем показателей национальной конкурентоспособности, различающихся по фундаментальным концепциям, предназначению, применяемым алгоритмам вычисления и т. д., так и наличие во всех концепциях и моделях такого фактора, как «труд», или «человеческий капитал», который постепенно вышел на авансцену глобальной конкурентоспособности. Эволюция теории и моделей конкурентных преимуществ и формирование в передовых странах экономики знаний привели к коренным преобразованиям в подходах к человеческому капиталу. Признавая в качестве одной из детерминант конкурентных преимуществ качественное здравоохранение и начальное образование, подчеркиваем необычайную важность человеческого капитала и необходимость более высокого уровня образованности работающих, адекватного современной структуре экономики, для повышения национальной конкурентоспособности.

---

[1] Trade in Value-Added: Concepts, Methodologies and Challenges [15 March 2012] Joint OECD-WTO Note [Electronic resource]. — Available from :
http://www.oecd.org/dataoecd/52/9/49894138.pdf
Measuring Trade in Value-Added: An OECD-WTO joint initiative [15 March 2012] [Electronic resource]. — Available from :
http://www.oecd.org/document/51/0,3746,en_2649_37431_49865779_1_1_1_37431,00.html
http://iwsdocumentednewsdaily.blogspot.com/.../iws-oecdwto-measuring-trade-in-value.html

Глава 2

РЕСУРСЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

2.1. Природно-энергетический ресурс глобального развития

Функционирование мирового хозяйства и отдельных его частей — национальных экономик — основано на использовании экономических ресурсов, совокупность которых образует ресурсный потенциал национальной экономики и мирового хозяйства в целом. В традиционном обществе главным экономическим ресурсом были земля и другие природные запасы, а экономические отношения строились вокруг владения землей и ее обработки. В индустриальном обществе главным ресурсом стал капитал — как в реальной форме, так и в финансовой. Экономические отношения здесь основаны на владении и использовании этого капитала. В современном же постиндустриальном обществе на передний план выступили знания и человеческий ресурс. Отсюда — огромное внимание к генерированию и распространению знаний, т. е. к науке, образованию, информатике, и к носителю этих знаний — высокообразованной, творческой и физически совершенной человеческой личности.

Тем не менее природно-ресурсный потенциал как всего мирового хозяйства, так и отдельной страны по-прежнему существенно влияет на экономическое развитие в связи с тем, что географическое положение страны, ее геополитические координаты, наличие полезных ископаемых и минералов, не говоря уже о плодородных землях, во многом определяют конкурентные позиции стран на мировой экономической карте. Например, сохранение Соединенными Штатами Америки глобального лидерства на протяжении целого столетия было во многом обусловлено их выходом к двум незамерзающим океанам, благоприятным климатом, наличием плодородных земель и разных климатических зон, а также богатыми запасами полезных ископаемых.

Фактором процветания, в частности, ряда ближневосточных стран стали огромные запасы нефти. А Россия с ее необъятной территорией, владеющая богатейшими недрами, колоссальными лесными ресурсами, обширными запасами пресной воды, сохраняет в этом отношении абсолютные конкурентные преимущества перед другими странами.

Вместе с тем для ведения эффективной хозяйственной деятельности природные ресурсы приобретает все большее значение в силу глобальной тенденции к стремительно растущему их потреблению при одновременном исчерпании их источников. Это относится в первую очередь к топливно-энергетическим ресурсам, биоресурсам, запасам пресной воды, а также рекреационным и земельным ресурсам.

Что касается топливно-энергетических ресурсов, то прежде всего отметим, что имманентной чертой мирохозяйственного развития является асимметрия международных экономических отношений в топливно-энергетической сфере. Она проявляется в углублении межгосударственных противоречий между странами-производителями и странами-потребителями топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) и усилении конкурентной борьбы между транснациональными корпорациями разных стран за доступ к мировым ТЭР, в установлении контроля над производственными мощностями по их переработке и над зонами дислокации транспортной инфраструктуры для обеспечения бесперебойной поставки топливного сырья мировым потребителям. По этому поводу известный американский исследователь М. Клер совершенно справедливо заметил, что конфликты вокруг ценных ресурсов, а также сила и богатство, которые они приносят, являются определяющей чертой современного глобального пейзажа[1].

Обострение подобных международных разногласий и диверсификация действующего инструментария конкурентной борьбы за топливно-энергетические ресурсы обусловлены прежде всего естественной энергетической асимметрией в размещении стратегических ресурсов нефти и газа по странам мира и невозможностью устранения этого объективного явления при помощи рычагов государственного влияния. Нельзя игнорировать и такие факторы, как исчерпаемость запасов органического топлива и ежегодный рост объемов потребления топливного сырья всеми странами мирового хозяйства.

Так, на индустриальной стадии в условиях формирования «общества потребления», дешевизны и доступности природных ресурсов в развитых странах сложилась расточительная модель экономики: энергосырьевой кризис 1973 г. выявил, что в обрабатывающей промышленности США и западноевропейских стран преобладали ресурсоемкие и трудоемкие производства. Это привело к серьезным экологическим проблемам и значительному уменьшению запасов невозобновляемых природных ресурсов. Начиная с середины 1970-х гг., когда топливо и различные виды минерального сырья резко подорожали, в развитых странах стали использовать ресурсосберегающие технологии, применение которых снизило относительные потребности в сырьевых ресурсах. В то же время основная часть минеральных ресурсов и топлива потребляется в развитых странах, которые располагают всего 40 % их запасов. Только США, производя немногим более 20 % ВВП мира, расходуют почти 40 % всего сырья, потребляемого на планете.

По прогнозам Международного энергетического агентства и министерства энергетики США доминирующую часть в мировом энергопотреблении на период до 2030 г. будут составлять ТЭР органического происхождения, доля которых на конец периода приблизится к 85 %, при незначительном росте доли энергии АЭС, ГЭС и других возобновляемых источников энергии (рис. 2.1). И это несмотря на усилия стран по наращиванию мощностей в атомной энергетике и использованию возобновляемых источников энергии.

---

[1] *Щербак Ю.* Енергетична асиметрія. Як її подолати Україні? [Електронний ресурс] / Ю. Щербак // День. — 2005. — 15 листоп. — № 210. — Режим доступу : www.day.ua

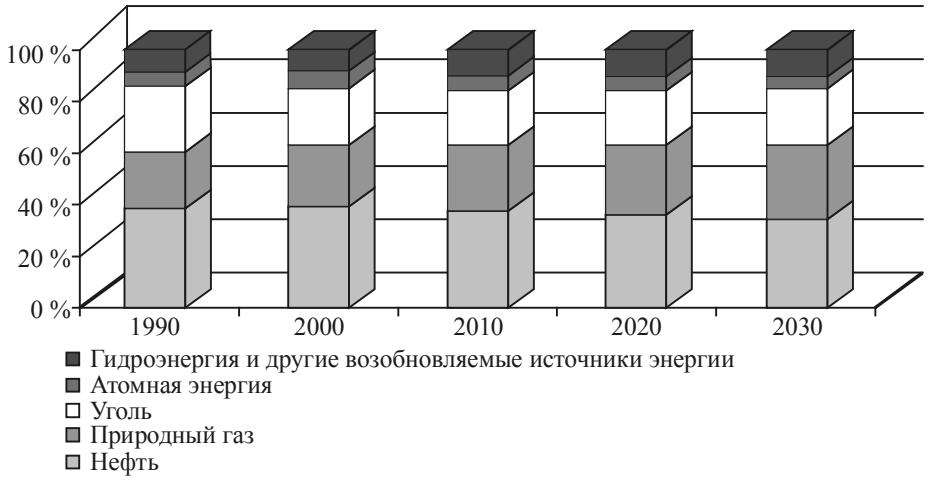

Рис. 2.1. Соотношение различных видов энергоресурсов в мировом потреблении на протяжении 1990—2030 гг., %[1]

Данная ситуация обусловлена по крайней мере двумя объективными причинами: во-первых, на протяжении прогнозного периода нефть и газ будут оставаться практически незаменимыми источниками энергии на фоне ожидаемого сохранения цен на них на относительно низком уровне; во-вторых, процесс внедрения в производство альтернативных видов энергии приобрел сейчас затяжной, инертный характер, когда западные страны под давлением влиятельных нефтегазовых компаний и разнообразных экологических организаций свернули множество научных исследований по разработке альтернативных источников энергии, которые велись еще в конце 1990-х гг.

Таким образом, в общем объеме потребления и производства ТЭР на период до 2030 г. лидирующая позиция останется за нефтью. Так, если в промышленно развитых странах мира совокупный прирост ее потребления будет обеспечиваться преимущественно за счет развития транспортной системы (поскольку здесь нельзя ожидать реализации большинства альтернативных источников топлива) на фоне снижения доли потребления нефти остальными отраслями народного хозяйства, то в развивающихся странах абсолютные объемы ее потребления увеличатся во всех без исключения секторах их национальных экономик. При этом самые высокие темпы роста потребления нефти ожидаются в Юго-Восточной Азии, прежде всего в Китае и Индии, где в прогнозный период среднегодовой его прирост достигнет приблизительно 2,8 %.

Что касается природного газа, то в структуре мирового потребления ТЭР он единственный, доля которого будет расти за счет снижения доли угля и атомной энергетики. Так, до 2030 г. она может достичь почти 30 %, что объясняется более высокой экологичностью природного газа, а также более высокой обеспеченностью его запасами по сравнению с нефтью. Например, по данным меж-

[1] *Байков Н.* Перспективы развития мировой энергетики до 2030 г. / Н. Байков, Г. Безмельницына, Р. Гринкевич // МЭиМО. — 2007. — № 5. — С. 22.

дународных экспертов на сегодняшний день мировые запасы этого стратегического топлива составляют 185,0 трлн м^3 (при нынешнем 10 %-ном общем исчерпании запасов) а неразведанные запасы — почти 120 трлн[1].

Наибольшие темпы потребления природного газа в период до 2030 г. ожидаются по группе развивающихся стран — 1170 млрд м^3, что приблизит их к странам ОЭСР. Вместе с тем в промышленно развитых странах мира прирост его потребления составит около 550 млрд м^3, из которых на США придется всего 60 млрд, тогда как на страны Западной Европы — 340 млрд[2] .

Итак, становится понятной сегодняшняя ситуация на мировом нефтегазовом рынке, при которой, несмотря на усилия межгосударственных и мировых регулирующих учреждений, направленные на смягчение и устранение международных «энергетических» противоречий, согласовать и гармонизировать национальные экономические интересы стран-производителей и стран-потребителей мировых топливно-энергетических ресурсов никак не удается. Отчаянные конкурентные столкновения между ними происходят регулярно, время от времени вспыхивая с новой силой в том или ином регионе. При этом борьба за владение мировыми энергоресурсами, за право их транспортирования, за возможности формировать основные пропорции мирового нефтегазового рынка превратилась сейчас в важнейший фактор реализации национальных экономических интересов многих государств мира, в детерминанту их политического поведения, цементирующую основу формирования различных политических и экономических блоков и даже в источник международных конфликтов.

Как прогнозируют авторитетные эксперты, зонами региональных и мировых конфликтов на период до 2050—2060 гг. станут регионы, богатые энергоносителями (Персидский залив, бассейн Каспийского моря, Южно-Китайское море, Венесуэла, Нигерия, Индонезия, Мексика и др.), пути транспортировки нефти танкерами и места прохождения магистральных нефте- и газопроводов. Особенно это проявится на территории новых перспективных районов добычи углеводородов, где в непримиримой конкурентной борьбе схлестнутся национальные экономические интересы многих игроков мирового нефтегазового рынка. Уже сейчас, наряду с традиционными его субъектами (компаниями стран ОПЕК, Западной Европы, США и России), в жесткую конкуренцию за право разработки потенциальных источников энергетических ресурсов, а также добычи, экспорта и транспортировки энергоносителей все чаще начинают вступать новые игроки, прежде всего компании азиатских стран — Китая, Индии, Пакистана и Турции.

Если провести классификацию субъектов мирового нефтегазового рынка, то по критериям масштабов деятельности, типам организационной и производственной структур, уровню государственного регулирования можно вычленить три группы монополизированных компаний. К первой относятся крупнейшие нефтегазовые компании государственной формы собственности, которые функционируют в странах базирования и специализируются главным образом на добыче топливно-энергетических ресурсов. Это нефтегазовые гиганты стран – ~~членов гр~~уппы ОПЕК (иранская «NIOC», кувейтская «KPC», венесуэльская

[1] BP Statistical Review of World Energy 2009[Electronic resource]. — Available from : www.bp.com/statictical review

[2] *Байков Н.* Перспективы развития мировой энергетики до 2030 г. / Н. Байков, Г. Безмельницына, Р. Гринкевич // МЭиМО. — 2007. — № 5. — С. 24.

нов группы ОПЕК (иранская «NIOC», кувейтская «KPC», венесуэльская «PDV», катарская «Qatar Petroleum», индонезийская «Pertamina», ливийская «Libya NOC» и др.) и компании стран с высоким уровнем государственного регулирования энергетического сектора и централизации нефтяной промышленности (мексиканская «Pemex», китайская «PetroChina», малазийская «Petronas» и др.) (табл. 2.1).

Таблица 2.1

ЗАПАСЫ УГЛЕВОДОРОДОВ КРУПНЕЙШИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ МИРА

Рейтинг	Компания	Страна базирования	Доля государства в капитале компании, %	Запасы нефти и газа, млрд т	Доля мировых запасов, %
1	«Saudi Aramco»	Саудовская Аравия	100	42,2	14,1
2	«NIOC»	Иран	100	35,3	11,8
3	ВАТ «Газпром»	Россия	73	30,4	10,2
4	«KPC»	Кувейт	100	14,6	4,9
5	«PDV»	Венесуэла	100	14,6	4,9
6	«ADNOC»	ОАЭ	100	13,1	4,4
7	«Qatar Petroleum»	Катар	100	12,4	4,2
8	«Sonatrach»	Алжир	100	5,4	1,8
9	«Pemex»	Мексика	100	4,8	1,6
10	«Libya NOC»	Ливия	100	4,5	1,5
11	«NNPC»	Нигерия	100	3,9	1,3
12	«Лукойл»	Россия	8	3,4	1,1
13	«ExxonMobil»	США	0	3,2	1,1
14	«ТНК-ВР»	Россия	0	3,7	1,2
15	«Royal Dutch / Shell»	Нидерланды / Великобритания	0	2,8	0,9
16	«BP»	Великобритания / США	0	2,4	0,8
17	«PetroChina»	Китай	90	2,4	0,8
18	«Юкос»	Россия	0	2,2	0,7
19	«Pertamina»	Индонезия	100	2,2	0,7
20	«Petronas»	Малайзия	100	2,2	0,7

Вторую группу компаний составляют частные и государственные вертикально интегрированные транснациональные корпорации (ВИТНК), осуществ-

ляющие диверсифицированную деятельность как в странах своего базирования, так и в принимающих государствах. Финансируя разработку нефтяных и газовых месторождений, сооружая транспортную инфраструктуру и перерабатывая топливное сырье, эти компании играют ключевую роль в развитии энергетического сектора принимающих стран.

Из частных компаний наибольшими запасами углеводородов владеют сейчас российские ВИТНК «Лукойл» и «Юкос» (за счет активов в Западной Сибири и частично в Тимано-Печоре), «ТНК-ВР» и «Сургутнефтегаз» (за счет контроля над уникальным Ковиктинским месторождением в Восточной Сибири), а также американские «ExxonMobil», «ChevronTexaco», британо-американская «BP», британо-голландская «Royal Dutch/Shell», французско-бельгийская «Total» и др. При этом по структуре углеводородных запасов частные российские ВИТНК соответствуют государственным компаниям стран – членов ОПЕК, что обусловлено особенностями их формирования на базе предприятий бывшего Министерства нефтяной промышленности Российской Федерации.

И, наконец, третья группа включает специализированные государственные и частные неинтегрированные компании или компании, входящие в состав энергетических компаний и предприятий химической отрасли. Наиболее широкое представительство здесь имеют российские нефтегазовые компании с низким уровнем капитализации, которые за счет использования инновационных технологий имеют возможность эффективно осваивать небольшие по размерам или труднодоступные месторождения углеводородов, эксплуатировать месторождения на заключительной стадии разработки, работать в сложных горно-геологических условиях.

Итак, именно между указанными субъектами нефтегазового рынка развернулась сегодня ожесточенная конкурентная борьба за мировые топливно-энергетические ресурсы, которые дислоцированы на «ресурсной карте планеты» крайне неравномерно.

Энергетическая асимметрия на мировом энергетическом рынке проявляется следующим образом. *Во-первых*, существует дисбаланс географического распределения мировых запасов нефти и газа, когда десять стран, на которые приходится 25 % мировой территории и 11 % мирового населения, владеют 77 % общего объема запасов этих стратегических ресурсов, в том числе 83,5 % — по нефти и 69 % — по природному газу (табл. 2.2).

Таблица 2.2

ПОСТРАНОВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СУММАРНЫХ ЗАПАСОВ НЕФТИ И ГАЗА ПО СТРАНАМ – КРУПНЕЙШИМ СОБСТВЕННИКАМ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ НА НАЧАЛО 2012 г.[1]

Страна	Нефть		Газ	
	млрд т	Доля в мировых запасах, %	трлн м^3	Доля в мировых запасах, %
Российская Федерация	10,8	6,3	43,3	23,4
Саудовская Аравия	36,3	21,0	7,57	4,1

[1] BP Statistical Review of World Energy [Electronic resource]. — June 2012. — P. 6, 20. — Available from : http://www.nowandfutures.com/large/BP_statistical_review_of_world_energy_full_report_2012.pdf

Окончание табл. 2.2

Страна	Нефть		Газ	
	млрд т	Доля в мировых запасах, %	трлн м^3	Доля в мировых запасах, %
Иран	19,8	10,9	29,61	16,0
Ирак	15,5	9,1	**3,17**	1,7
ОАЭ	13,0	7,8	6,43	3,5
Кувейт	14,0	8,1	1,78	1,0
Венесуэла	14,3	7,9	4,84	2,6
Мексика	1,6	0,9	0,5	0,3
Норвегия	0,9	0,6	2,91	1,6
США	3,7	2,4	6,73	3,6
Всего	**170,8**	**100**	**185,0**	**100**

При этом присутствует и четко выраженная неравномерность распределения запасов энергоносителей в самой страновой группе, когда доля трех стран (Российской Федерации, Саудовской Аравии и Ирана) составляет 76 % запасов нефти и газа десяти основных энергопроизводителей и 45,5 % мировых запасов этих топливно-энергетических ресурсов[1].

Во-вторых, наблюдаются существенные отличия в уровнях интернационализации нефтяной и газовой промышленности. Так, свыше 70 % добытой нефти в мире поставляется сейчас по международным контрактам, а для газа этот показатель не превышает 30 %. Как результат — степень концентрации и централизации в нефтяной промышленности выше, чем в газовой: на 20 самых крупных по добыче компаний приходится 65 % от мирового производства нефти, тогда как для газа этот показатель составляет 55 %[2]. Следовательно, при реализации капиталоемких проектов по добыче нефти и газа и их поставкам на мировой топливно-энергетический рынок крупные ТНК развитых стран мира более конкурентоспособны по сравнению с низкокапитализованными компаниями.

В-третьих, существуют региональные диспропорции между ресурсным и добывающим потенциалами нефтегазовой промышленности. Так, по показателю R/P Ratio Oil (отражает число лет, в течение которых нефтяные месторождения будут исчерпаны) сегодня с большим отрывом лидируют компании стран ОПЕК. При современном уровне мирового производства мощнейшей сырьевой базой владеют в настоящее время компании стран ОПЕК: скажем, запасов нефти кувейтской компании «KPC» хватит на 160 лет, а компании «ADNOC» Объединенных Арабских Эмиратов и «Saudi Aramco» Саудовской Аравии — на 109 и 83 года соответственно. Значительными запасами топливного сырья обладает и венесуэльская компания «PDV» (запасов на 65 лет), иранская компания «NIOC» (на 65 лет) и ливийская компания «Libya NOC» (на 48 лет).

[1] Укрощение ядра. Страницы истории ядерного оружия и ядерной инфраструктуры СССР / И.А. Андрющин, А.К. Чернышев, Ю.А. Юдин. — Саров: ВНИИЭФ. — 2004 // www.npc.sarov.ru

[2] *Конторович А.* Портрет на фоне мирового рынка / А. Конторович // Нефть России. — 2004. — № 10.

Если провести компаративный анализ стратегий крупнейших монополизированных структур на мировом рынке ТЭР, то убедимся, что стратегическим вектором деятельности национальных энергетических компаний группы ОПЕК является удержание контроля над национальной добычей ТЭР, так как абсолютная нехватка мировых запасов нефти обусловливает активизацию их политики по ограничению деятельности международных нефтяных монополий и использованию своих природных ресурсов в национальных интересах. В свою очередь, западноевропейские, российские и азиатские нефтегазовые компании пытаются получить доступ к разработке месторождений ТЭР, переработке топливного сырья, а также стремятся монополизировать права на поставку энергоносителей мировым потребителям.

Наиболее агрессивно и последовательно добиваются реализации собственных экономических интересов американские ТНК, которые, прикрываясь борьбой США с терроризмом, стараются осуществить новое перераспределение мировой энергетической базы и установить свое господство во всех без исключения нефтегазовых регионах. Подобная политика обусловлена как высокой зависимостью этой страны от импорта нефти, так и исчерпанностью национальных месторождений топливно-энергетических ресурсов или их законсервированностью.

Интересы американских ТНК лежат и в плоскости установления тотального контроля над потоками энергоресурсов, поступающих в Европу. Поскольку значительную угрозу интересам американских компаний в реализации этой стратегической цели будет представлять энергетический блок таких самодостаточных субъектов мирового нефтегазового рынка, как страны Европы, Российская Федерация и Иран, то современная политика США направлена прежде всего на отстранение этих государств от системы экспорта и транспортировки каспийских энергоресурсов в Европу.

Мощное лоббирование интересов американских ТНК на мировом рынке ТЭР выражается в применении по отношению к странам, препятствующим закреплению американского капитала на национальных энергетических рынках, торговых санкций (эмбарго, блокад), в запретах разработки альтернативных видов энергообеспечения и диверсификации национальных энергетических источников и т. п. Показателен в этом отношении пример Ирана — страны, ядерная история которой берет свое начало еще в 1957 г., когда между Ираном и США было подписано соглашение о мирном использовании ядерной энергии в рамках программы «Атом для мира». В обмен на право проведения мониторинга и инспектирования иранских ядерных объектов США предложили Ирану предоставить ему ядерные установки и оснащение, а также осуществлять подготовку специалистов соответствующего профиля. Уже в 1967 г. при финансовом содействии США в Иране был построен опытный реактор мощностью 5 МВт для ядерного научно-исследовательского центра, созданного на базе факультета физики Тегеранского университета. При этом в 1970-х годах в самых престижных западных университетах (в том числе американских) высшее образование получили сотни иранских высококвалифицированных специалистов.

Позднее к развитию ядерной программы Ирана приобщились Германия и Франция, при содействии которых планировалось до 1974 г. завершить строительство 23 ядерных энергоблоков. В это же время в Иране была создана Орга-

низация по атомной энергии, начались широкомасштабные геологоразведочные работы по поиску месторождений урана и инициировались переговоры относительно покупки Ираном технологий и оборудования по обогащению урана[1].

Между тем масштабные планы Ирана по развитию ядерной программы реализовывались до тех пор, пока он оставался одним из главных союзников США в Персидском заливе, но после исламской революции 1979 г. все ядерные программы были свернуты. В настоящее время Иран налаживает сотрудничество в ядерной сфере с Евросоюзом, Россией, Индией, Аргентиной и другими странами с целью получения доступа к ядерным технологиям и научным исследованиям в этой области.

По поводу переработки топливного сырья отметим, что современная организационная структура нефтеперерабатывающих центров характеризуется более высоким уровнем рассредоточения, чем структура запасов и добычи нефти. Это обусловлено тем, что, во-первых, основные нефтеперерабатывающие предприятия не сконцентрированы в районах добычи сырья, а максимально приближены к потребителям горюче-смазочных материалов; во-вторых, национальные энергетические компании стран ОПЕК имеют крайне ограниченный доступ к перерабатывающей и сбытовой инфраструктуре в странах – импортерах нефти. Как результат — на 30 крупнейших ВИТНК приходится сейчас лишь 60 % объемов переработки нефти. К этой группе относятся частные компании, такие как «ExxonMobil», «Royal Dutch/Shell», «BP», «ConocoPhillips», «Total», «ChevronTexaco», а также государственные компании в странах – производителях нефти и потребителях нефтепродуктов — «Sinopec», «PetroChina» (Китай), «Petrobras» (Бразилия), «Pemex» (Мексика), «NIOC» (Иран). Лидерство среди них удерживает американская компания «ExxonMobil», объемы переработки которой ежегодно составляют свыше 300 млн т нефти.

Особенностью организационной структуры нефтегазовых ТНК является значительное превышение объемов переработки нефти над объемами ее добычи. Если взять коэффициент соотношения добычи и переработки нефти P/RF Ratio по этим компаниям, то для американских ТНК он варьирует от минимального 0,4 в «ExxonMobil» до максимального 0,9 в «ChevronTexaco». Такие же показатели характерны для европейских и китайских ТНК («Royal Dutch/Shell», «Total», «Sinopec», «PetroChina»), что свидетельствует об ограниченности их сырьевой базы на фоне развитой инфраструктуры по переработке нефти и значительного сегмента на рынке нефтепродуктов.

Государственные компании стран ОПЕК специализируются в основном на добыче ТЭР; объемы переработки нефти в них незначительные и отвечают региональному спросу на нефтепродукты. На основе коэффициента P/RF Ratio можно заключить, что по данной группе нефтегазовых компаний объемы добычи нефти в 2,3 (в мексиканской «Pemex») и в 4,1 (в саудовской «Saudi Aramco») раза превышают объемы ее переработки. Российские ВИТНК «Лукойл» и «Юкос» даже с учетом нефтеперерабатывающих мощностей за рубежом (в Украине, Белоруси, Литве, Болгарии и Румынии) также имеют преимущественно сырьевую направленность деятельности.

---

[1] *Ромашкина Н.* Ядерные программы КНДР и Ирана в контексте современной системы международных отношений / Н. Ромашкина // МЭиМО. — 2006. — № 1. — С. 41—45.

Существует и множество нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в Северной Америке, в Европе и странах Азиатско-Тихоокеанского региона (американские «Hontway Refining Co.», «Premcor Refining Croup», «Foreland Refining Co.», «Sound Refining Inc.», южнокорейские «SK Corp.», «LG-Caltex», «S-Oil Corp.», индийская «Reliance Petroleum», турецкая «Turpas» и др.), которые принадлежат специализированным и многопрофильным концернам и занимаются преимущественно нефтепереработкой. В последнее десятилетие наблюдается тенденция к поглощению таких компаний крупнейшими ТНК, что объясняется заинтересованностью нефтеперерабатывающих компаний в надежном обеспечении сырьем, а добывающих — в повышении коммерческой эффективности сбыта нефтепродуктов за счет приближения НПЗ к основным рынкам.

Таким образом, мы видим, что господство на мировом энергетическом рынке нескольких десятков компаний-гигантов привело к тому, что, во-первых, основные пропорции мировой добычи и переработки топливно-энергетических ресурсов, а также сбыта продукции энергетического сектора зависят от экономической политики этих компаний; во-вторых, отраслевой вектор процессов монополизации нефтегазовой сферы в целом обусловлен процессами монополизации, которые произошли в каждой национальной экономике. Так, главенствующие позиции на важнейших отраслевых топливно-энергетических рынках закрепила за собой узкая группа компаний-гигантов, среди которых, как правило, выделяется компания-лидер, которая по показателям хозяйственно-финансовой деятельности, рыночному сегменту заметно опережает своих ближайших конкурентов. Для североамериканского рынка таким лидером является «ExxonMobil», для европейского — «BP», для китайского — «PetroChina», для иранского — «NIOC» и т. д. При этом практически на каждом региональном топливно-энергетическом рынке насчитывается всего 2-3 крупные компании, обороты которых по продажам превышают обороты компании-лидера. Это обеспечивает последней ведущие позиции на рынке, позволяя реализовывать политику «лидерства в ценах» и влиять на формирование мировых цен. Результатом этого явилась деформация пропорций общественного производства и обострение существующих противоречий как между монополизированными нефтегазовыми компаниями-гигантами, так и между последними и компаниями немонополизированного сектора. В этом проявляется сущность современных монополистических отношений в нефтегазовом секторе, отражающих стремление монополизированных компаний-гигантов к господству на мировом топливно-энергетическом рынке и подчинению собственным экономическим интересам компаний немонополизированного сектора.

Характеризуя монополистические отношения между самими нефтегазовыми компаниями-гигантами, следует отметить, что они приобретают сегодня достаточно диверсифицированные формы — от открытых или закулисных договоренностей (согласование объемов квот на добычу и экспорт нефти странами-членами ОПЕК), открытой или скрытой конкуренции до сотрудничества путем распределения производственных программ, поглощения конкурента, слияния с ним и др.

Наиболее эффективным механизмом закрепления монопольного положения нефтегазовых ТНК на мировом рынке ТЭР, который служит их цели укрепле-

ния своих конкурентных позиций в условиях обострения борьбы за доступ к мировым энергетическим ресурсам, инфраструктуре их транспортировки и сбыта, стали процессы укрупнения собственности в мировом нефтегазовом секторе путем слияния и поглощения нефтегазовых компаний. На протяжении последнего десятилетия им подверглись практически все частные нефтегазовые компании — «Exxon» и «Mobil» («ExxonMobil»), «Chevron» и «Texaco» («ChevronTexaco»), «BP», «Amoco» и «Arco» («BP»), «Total», «Petrofina» и «Elf Aquiten» («Total»), «Conoco» и «Phillips Petroleum» («ConocoPhillips») и др.

Что касается Российской Федерации, то в результате укрупнения собственности в ее нефтегазовом секторе на территории этой страны было создано 15 вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), которые контролируют на сегодняшний день всю производственную цепочку — от добычи нефти до реализации горюче-смазочных материалов — и владеют львиной долей российской переработки нефти. Среди таких ВИНК ведущие позиции по объемам добычи, переработки и по уровню капитализации занимают «Юкос», «Лукойл», «ТНК-ВР» (включая активы «Сиданко» и частично «Славнефти»), «Сургутнефтегаз», «Сибнефть», «Татнефть», «Роснефть» и «Башнефть».

Укрупнение собственности и создание стратегических альянсов компаний на мировом энергетическом рынке позволило существенным образом оптимизировать технологическую структуру работы нефтегазового комплекса, привлечь крупномасштабные иностранные инвестиции в проекты освоения нефтяных и газовых месторождений, особенно в новых регионах. Нефтегазовые монополистические структуры превратились сейчас в главных посредников в обеспечении ведущих стран мира топливным сырьем и продуктами его переработки, в экспортеров топливно-энергетических товаров и услуг в нефтегазовом секторе, а также в реципиентов валютных поступлений. На начало XXI в. на долю таких структур приходилось до 95 % добычи нефти и газа, 90 % переработки топливно-энергетического сырья, 87 % торговли горюче-смазочными материалами и т. д. Они контролировали более 80 % вложенных в нефтегазовую индустрию зарубежных инвестиций развитых стран мира, доминировали в международном производственно-техническом сотрудничестве в этой отрасли, а также в сферах, связанных с обслуживанием международного товарооборота топливно-энергетических ресурсов и товаров их переработки (финансирование, транспортировка, страхование, инжиниринговые услуги, коммерческая информация, рекламная деятельность и т. п.).

Поскольку крупнейшие компании значительную часть своей продукции вырабатывают и экспортируют со своих зарубежных предприятий, роль отдельных нефтегазовых компаний на мировом рынке определяется не столько абсолютными объемами их экспорта, сколько долей в мировой добыче углеводородов и переработке топливно-энергетического сырья. Поэтому современный этап развития крупнейших западных нефтегазовых компаний характеризуется переориентацией их деловой активности на освоение месторождений углеводородов в развивающихся странах с переносом в эти государства производственных мощностей нефтегазодобычи и связанных с ней предприятий.

Наиболее привлекательными с точки зрения перспектив освоения нефтегазовых ресурсов являются страны Ближнего Востока (Иран, Ирак, Кувейт,

Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты), Центральной и Южной Америки (Венесуэла, Мексика, Бразилия, Аргентина, Уругвай), Африки (Ливия, Нигерия, Алжир) и Азиатско-Тихоокеанского региона (Китай, Индонезия, Малайзия, Вьетнам).

К факторам, обусловившим такую ситуацию, можно отнести следующие:

♦ Постепенное истощение мировой ресурсной базы энергоносителей с ростом числа труднодоступных месторождений. Так, по оценкам авторитетных экспертов на фоне увеличивающихся объемов потребления развитыми странами мира энергоресурсов, прежде всего нефти, пик ее добычи в основных нефтяных регионах мира, кроме Персидского залива и Каспийского бассейна, уже давно минул.

♦ Стойкая потребность большинства развитых стран мира в диверсификации источников энергообеспечения и их общая стратегическая ориентация на перенесение материало-, энерго-, трудоемких и экологически грязных производств в развивающиеся страны. Ведь в таких государствах за счет дешевизны рабочей силы и инфраструктуры, отсутствия жестких экологических ограничений, а также в большинстве случаев благодаря льготному налогообложению для иностранных инвесторов затраты на добычу нефти и газа существенно снижаются.

♦ Возможности для западных государств выгодно реализовывать устаревшее оборудование и технологии, наращивать объемы сбыта сопутствующих товаров и услуг, диверсифицировать существующие рынки сбыта для высокотехнологических товаров и услуг, обеспечивать рабочими местами высококвалифицированный персонал.

Резюмируя изложенное, можем сказать, что характер влияния современных глобальных детерминант на экономическую стратегию разных стран в значительной мере определяется тем, являются ли они собственниками или потребителями энергетических ресурсов. Национальные экономические интересы стран – собственников топливно-энергетического сырья сосредоточены на накоплении валютных резервов и диверсификации национального производства, а энергетически зависимые государства стремятся к диверсификации традиционных источников поставки энергии и активно ведут поиск альтернативных, а также ориентированы на уменьшение энергоемкости производств.

Непреходящее значение для жизнедеятельности человека имеют земельные, водные и лесные ресурсы. Из 510 млн км^2 поверхности Земли на сушу приходится меньшая ее часть — всего149 млн км^2, в том числе общая площадь мирового земельного фонда составляет и того меньше — 134 млн км^2. Его структура следующая: обрабатываемая площадь под пашнями, садами и виноградниками — 11 %; луга и пастбища — 23 %, леса — 30 %, населенные пункты, сооружения, дороги — 3 %. При этом общая площадь сельскохозяйственных угодий составляет более 48 млн км^2, в т. ч. пашни — 13,4 млн км^2. Наибольшими площадями пашни обладают США (185 млн га), Индия (160 млн), Россия (134 млн), Китай, Канада, Казахстан, Украина. Площадь сельскохозяйственных угодий сокращается в результате процессов урбанизации и повышения эффективности земледелия, главным образом в развитых странах. В целом для мирового хозяйства характерно такое тревожное явление, как деградация земель вследствие заболачивания, опустынивания и засоления, а также превращение сельскохозяйственных земель в антропогенные ландшафты. Так, площадь земель, подверг-

шихся опустыниванию из-за вырубания лесов, неграмотной мелиорации и т. п., примерно равняется территории США или Китая.

Водные ресурсы представлены главным образом солеными водами Мирового океана. На пресные воды приходится всего около 2,5 % гидросферы, при этом большая их часть — это льды приполярных областей, так что для потребления и сельскохозяйственных и промышленных нужд человечество может распоряжаться лишь 0,3 % водных ресурсов Земли. Мировое водопотребление быстро растет: с 1950 г. по настоящее время оно увеличилось в пять раз; только в США ежегодно используется более 550 км^3 воды, т. е. 1/10 мирового потребления. Однако благодаря применению ресурсосберегающих технологий прирост потребления водных ресурсов несколько замедлился. В целом же на сегодня человечество приблизилось к потреблению примерно 1/4 всех пригодных к использованию водных ресурсов.

Основными потребителями выступают сельское хозяйство (около 70 %) и промышленность (21 %); на бытовые нужды расходуется примерно 6 % пресной воды. Водные ресурсы также неравномерно распределены по планете. Десятки стран мира испытывают острую нехватку пресной воды для орошения и питья. В засушливых районах проживает около 1 млрд чел., и если богатая Саудовская Аравия в состоянии наладить опреснение морской воды для населения, то бедные страны не имеют возможности потреблять этот жизненно важный ресурс в необходимом количестве. Считается, что основная причина нехватки продовольствия в таких странах — это недостаток воды для ирригации. Нередко между странами вспыхивают конфликты из-за несправедливого разбора воды из пограничных рек. Поэтому вполне вероятно, что самым дефицитным ресурсом в мире в XXI в. будет не нефть, а пресная вода.

Что касается мировых лесных ресурсов, то они характеризуются показателями лесной площади (размер покрытой лесами территории), лесистости (отношение площади лесов к общей территории страны) и запасами древесины. За последние 200 лет в результате главным образом антропогенной деятельности площадь покрытых лесом земель в мире сократилась практически вдвое. При этом в наибольшей степени такое сокращение затронуло тропическую зону Азии; также пострадали африканские леса; интенсивные лесозаготовки ведутся в российской сибирской тайге. Заметим, что из общей площади лесов в 40 млн км^2 на Россию приходится более 8 млн, Бразилию — более 5 млн, Канаду — 2,6 млн, США — 2,0 млн км^2. Интенсивная эксплуатация лесов привела к состоянию, когда объем заготовок леса в мире приблизился к годовому приросту, т. е. возможности экстенсивной эксплуатации лесных ресурсов в настоящее время близки к исчерпанию.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что, несмотря на глубокие асимметрии в распределении природно-ресурсной и топливно-энергетической базы мировой экономики, именно глобализация обеспечила более высокий уровень баланса национальных интересов, чем все предшествующие этапы развития общества, так как она это осуществляет на основе интеллектуального, научного и технического прогресса, а не путем военно-насильственных методов.

Вполне естественно, что на каждом историческом этапе цивилизационного прогресса формируются свои цели развития человечества. Точно так же и глобализационный этап сформировал свою цель развития — глобальную. Концен-

трированно ее можно определить как реализацию концепции устойчивого развития в мировом масштабе, которая включает следующие компоненты:

— оптимизацию мирового производства и потребления;

— социальную конвергенцию на основе региональных социальных стандартов;

— достижение мирового экологического равновесия.

Известно, что идея реализации модели устойчивого развития была сформулирована на Стокгольмском форуме ООН в 1972 г. и отметилась такими вехами, как Конференция ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро 1992 г., на которой был принят исторический документ «Повестка дня XXI столетия», и Йоханнесбургский саммит 2002 г. А в июне 2012 г. при участии более 100 глав государств состоялась новая Конференция ООН в Бразилии «Рио + 20». В заключительном документе под названием «Будущее, к которому мы стремимся» подтверждается необходимость дальнейшего продвижения идеи устойчивого развития на всех уровнях и интеграции его экономической, социальной и экологической составляющих с учетом их взаимосвязи.

И хотя долгое время отношение мирового сообщества к данной концепции было довольно скептическим, однако целый ряд стран уже реализуют национальные стратегии устойчивого развития. Принципиально новое качество данной концепции заключается в том, что она является средством гармонизации отношений не только в социальной системе «человек – общество», но и в более широкой среде, а именно социоприродной системе «человек – общество – биосфера», так как выживание человечества возможно лишь в этих координатах.

2.2. Инновационно-технологические факторы глобального экономического развития

Вся история развития человеческой цивилизации неразрывно связана с научно-техническим прогрессом, который материализуется в соответствующих технологических способах производства. Во время научных и технических революций кардинально меняются материально-техническая база производства, система управления социально-экономическим процессом и достигаются новые качества экономического развития. Особенно рельефно это проявляется сегодня, при утверждении постиндустриальной модели экономического развития, которая выдвигает инновационно-технологические факторы в число приоритетных в макроэкономическом росте стран и обеспечении их высоких конкурентных позиций на мировых рынках.

Именно отмеченное обусловливает инновационно-прорывной характер глобального экономического развития на основе общепланетарной интеграции научно-технологической сферы. Его обеспечивают прежде всего страны-лидеры мирового хозяйства, которые благодаря колоссальному производственному потенциалу, максимальной мобилизации собственного инновационного ресурса и использованию преимуществ международного научно-технологического сотрудничества стали основными продуцентами товаров и услуг. Осуществляя многолетнюю наступательную экспансию во всех сегментах мирового рынка, они вырабатывают около 60 % глобального ВВП, а также контролируют почти

75 % международной торговли и 80 % инвестиционных и финансовых потоков. Эти государства оказывают сегодня реальное влияние на количественно-качественные параметры глобальной экономической системы и определяют основные тренды мирохозяйственного развития. Вместе с тем остальные страны мира могут лишь подстраиваться под стратегии западных корпораций, деятельность которых сориентирована на установление тотального контроля за наиболее прибыльными сферами международного бизнеса, а также монополиями на естественные, производственные, технологические, информационные и финансовые ресурсы принимающих стран.

В этом контексте симптоматичен показатель глобальной добавленной стоимости для отраслей обрабатывающей промышленности по уровню технологий регионов и стран. Данные табл. 2.3 свидетельствуют о том, что на протяжении 1995—2010 гг. неизменными лидерами в производстве продукции средних и высоких технологий являлись страны мировой триады. Также феноменальный рывок в этой сфере в последнее время осуществил Китай, на который в 2010 г. приходилось 26 % добавленной стоимости в производстве продукции средневысоких технологий и почти 20 % добавленной стоимости — в производстве продукции технологий средне-низких. Что касается остальных стран мира, то их доля в данных показателях увеличивается достаточно медленно.

Таблица 2.3

ГЛОБАЛЬНАЯ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ ОТРАСЛЕЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗА ПЕРИОД 1995—2010 гг., %[1]

Уровень технологии производства региона/страны/экономики	1995	2000	2004	2006	2008	2010
Средне-высокие технологии						
Страна / регион	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	10,.0
США	21,7	25,5	20,4	18,8	14,3	14,4
ЕС	33,7	30,1	34,9	32,7	31,6	24,2
Япония	23,6	20,8	16,7	14,4	12,5	12,5
Китай	2,8	4,6	8,2	12,2	18,9	26,0
Азия-8	5,8	6,0	6,7	7,3	7,0	8,1
Остальные страны мира	12,3	13,1	13,0	14,5	15,6	14,7
Средне-низкие технологии						
Страна / регион	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
США	19,4	24,5	22,4	21,7	18,4	17,6
ЕС	30,8	30,1	29,7	26,8	26,4	23,3
Япония	23,5	18,9	15,4	13,4	9,6	9,8

[1] Данные Национального научного совета США [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.nsf.gov/statistics/seind12/

Окончание табл. 2.3

Уровень технологии производства региона/страны/экономики	1995	2000	2004	2006	2008	2010
Китай	3,4	4,2	7,4	10,0	14,4	19,7
Азия-8	7,4	6,7	7,6	7,8	8,0	7,5
Остальные страны мира	15,4	15,7	17,4	20,2	23,1	22,1
Низкие технологии						
Страна / регион	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
США	24,8	30,5	26,4	24,5	19,3	18,6
ЕС	32,5	28,3	31,9	29,1	28,6	22,4
Япония	16,7	12,7	8,8	6,5	6,1	5,9
Китай	3,3	5,1	9,1	14,2	20,6	27,7
Азия-8	7,7	7,0	6,6	6,9	6,2	6,7
Остальные страны мира	15,0	16,4	17,2	18,8	19,2	18,8

Как свидетельствует международный опыт, гарантией эффективной институциональной организации научно-технологической деятельности в развитых странах являются их национальные инновационные системы (НИС). Теоретическую базу функционирования НИС еще в конце 1980-х гг. разработали Б. Лундвалл, К. Фриман и Р. Нельсон. На основе выводов Р. Коуза и Д. Норта — классиков институционализма — К. Фриман доказал, что центральной институциональной компонентой инновационной деятельности являются национальные инновационные системы, которые, как сеть государственных и частных институций, в совокупности обеспечивают генерирование, создание, модификацию и диффузию новых технологий.

В роботах Р. Нельсона основное внимание уделено государственной научно-технологической политике, а также оценке уровня развития национальных инновационных систем разных стран. Так, на основании сравнительного анализа функционирования НИС он обнаружил, что наиболее весомые результаты приносит включение в механизм государственной инновационной политики рыночных регуляторов.

Вместе с тем Б. Лундвалл, опираясь на концепцию «национальных производственных систем» Ф. Листа и идеи Фон Хиппеля о межфирменном технологическом сотрудничестве, исследовал взаимоотношения между национальными производителями и потребителями новых знаний и технологий и определил ключевые характеристики инновационных систем стран Северной Европы. В качестве вывода Б. Лундвалл сформулировал утверждение, что взаимодействие фирм в процессе разработки технологий эффективнее всего реализуется внутри стран и определяется особенностями их институциональной структуры.

В этой связи следует отметить, что вопрос влияния институциональных структур на развитие технологий и их синергетической роли в экономическом и

социальном прогрессе был центральным еще в теории длинных волн М. Кондратьева, который заложил основы понимания циклического характера научно-технологического развития. Напомним, что данная теория исходит из того, что экономическая система постоянно пребывает в состоянии отклонения от макроэкономического равновесия. Эти отклонения наблюдаются в рамках производственных циклов средней продолжительности (40—60 лет) и касаются прежде всего производственных сооружений, инфраструктуры и рабочей силы в пределах одного технологического уровня. В результате же исчерпания ресурсов повышения производительности труда в рамках предыдущих технологий происходит переход производства к новому технологическому способу. Другими словами, наступает эпоха научно-технической революции, которая дает начало новой «длинной волне». Так, последняя из выделенных наукой, пятая, волна началась в середине 1980-х гг. и базируется на достижениях в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, генной инженерии, освоения новых видов энергии, космического пространства, спутниковой связи и др.

Теория длинных волн стала основой зарождения классического инновационного направления, развитие которого приходится на начало XX в. и которое связано с роботами таких западных экономистов, как Й. Шумпетер, В. Зомбарт, В. Митчерлих и С. Кузнец. Исследовав динамику экономических показателей сквозь призму данной теории, Й. Шумпетер выдвинул гипотезу относительно обусловленности длинных волн в экономике периодической концентрацией, или кластеризацией, важных нововведений в сравнительно короткие промежутки времени. При этом особое внимание он обратил на неравномерность развития разных секторов экономики, а именно на быстрый рост одних и застой в других.

Также Й. Шумпетер обосновал теорию *эффективной конкуренции*, истолковав рыночный механизм в эпоху *большого бизнеса* как эффективное взаимодействие сил монополии и конкуренции, которая основана на нововведениях, придающих экономическому развитию дополнительную динамику. Объектом исследования у Й. Шумпетера выступают научно-технический и технико-экономический прогресс, исходя из чего он открыл и аргументировал качественно новый тип экономического развития — инновационный, став основоположником теории инновационного развития. Именно Шумпетер ввел в научный оборот термин «инновация», подразумевая под ним не просто нововведение, а изменение технологии производства, и доказал, что инновацией является не каждое нововведение, а только то, которое предполагает усовершенствование технологии, ее переход на новую, высшую, ступень развития. Итак, теория инновационного развития коренным образом трансформировала устоявшиеся к тому времени представления о факторах национального экономического прогресса.

Американский экономист С. Кузнец подтвердил мысль Й. Шумпетера о взаимосвязи между предпринимательской активностью и кластеризацией инновационной деятельности, доказав, что побудительная мотивация инвестирования в новые товары или новые виды техники появляется лишь при условии его непосредственного влияния на рост производства, являющийся фактором прогресса. В противоположном же случае, при отсутствии технологических нововведений, происходит моральное и физическое старение капитала, приводящее

к снижению эффективности производства, падению производительности труда, повышению капиталоемкости производства и его затратности, что в целом тормозит экономический рост.

Большое значение для оценки влияния инновационно-технологических факторов на глобальное экономическое развитие имеет разработанная российскими учеными С. Глазьевым, Д. Львовым, Г. Фетисовым и Ю. Яковцом концепция технологических укладов. Последняя тесно связана с теорией длинных волн М. Кондратьева, учитывая тесную взаимосвязь между фазами жизненного цикла технологического уклада и стадиями кондратьевских волн. Само понятие *технологический уклад* (ТУ) упомянутые ученые ввели в научный оборот в 1980-е гг.

Так, С. Глазьев сформулировал собственную теорию долгосрочного технико-экономического развития, которое рассматривается им как неравномерный процесс последовательного замещения целостных комплексов технологически соединенных производств — технологических укладов[1]. Ю. Яковец полагает, что смена технологических укладов происходит в наше время приблизительно раз в пятьдесят лет и служит материально-технической основой перехода к очередному долгосрочному кондратьевскому циклу. Что касается становления и, опять же, смены технологических укладов, то в экономической системе рыночного типа они приобретают циклический характер и материализуются в длинных волнах экономической конъюнктуры. Циклические изменения ТУ сопровождаются обновлением технологической структуры экономики и изменениями направлений технико-экономического развития. При этом, как свидетельствуют данные табл. 2.4, каждая волна Кондратьева начиная с периода первой промышленной революции корреспондирует во времени со становлением очередного технологического уклада.

Таблица 2.4

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДЛИННЫХ ЦИКЛОВ МИРОВОЙ ПОЛИТИКИ, КОНДРАТЬЕВСКИХ ВОЛН (К) И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ[2]

Волна	Гегемония	Отрасли – мировые лидеры	Восходящая фаза, годы	Низходящая фаза, годы
К 1	Португалия	Торговля заморским золотом	1430—1460	1460—1494
К 2	Португалия	Торговля индийскими пряностями	1494—1516	1516—1540
К 1	Нидерланды	Балтийская и атлантическая торговля	1540—1560	1560—1580
К 2	Нидерланды	Восточная торговля	1580—1609	1609—1640
К 1	Великобритания	Торговля Америки с Азией (сахар)	1640—1660	1660—1688
К 2	Великобритания	Торговля Америки с Азией	1688—1713	1713—1740
К 1	Великобритания	Текстильная промышленность, выплавка чугунка (I технологический уклад)	1740—1763	1763—1792

[1] *Глазьев С. Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. — М. : ВладДар, 1993. — С. 6.

[2] *Геєць В. М.* Інноваційні перспективи України : монографія / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. — Харків : Константа, 2006. — С. 70.

Окончание табл. 2.4

Волна	Гегемония	Отрасли – мировые лидеры	Восходящая фаза, годы	Низходящая фаза, годы
К 2	Великобритания	Железная дорога, паровой двигатель (II технологический уклад)	1792—1815	1815—1850
К 1	США	Металлургия, электроэнергетика, неорганическая химия (III технологический уклад)	1850—1873	1873—1914
К 2	США	Авто-, авиастроение, органическая химия (IV технологический уклад)	1914—1945	1945—1973
К 1	ЕС или Восточная Азия	Обработка информации, электроника, телекоммуникации, робототехника (V технологический уклад)	1973—2000	2000—2026
К 2	?	Нано- и биотехнологии (VI технологический уклад)	2026—2050	2050—2080

В настоящее время общепризнанной является точка зрения о существовании шести технологических укладов, в каждом из которых возникала, развивалась и становилась доминирующей группа технологий, которая определяла технологическую основу производства и обеспечивала наиболее эффективное соединение рабочей силы и средств производства. Так, современные исследования, проводившиеся в рамках концепции технологических укладов, подтверждают наличие четко выраженной однонаправленности технологических изменений, происходящих в различных странах мира, определенную «гомогенность» национальных траекторий их технико-экономического развития, а также устойчивость тенденции по синхронизации колебаний их макроэкономической динамики и технологических изменений в экономике. И хотя эти тенденции наблюдались на всех этапах генезиса капиталистической рыночной системы, тем не менее на глобальной фазе мирохозяйственного развития они проявляются особенно выпукло в связи с активизацией процессов интернационализации экономики и мировым распространением радикальных научно-технических нововведений.

Что касается временных границ существования технологических укладов, то новый уклад всегда зарождается в недрах старого, поэтому его имманентные черты обнаруживаются лишь со временем, на протяжении которого сосуществуют и старый, и новый уклады. Так, по оценкам авторитетных экспертов, до 80 % инноваций пятого технологического уклада были внедрены в производство еще до середины 1980-х гг. (например, первый транзистор был создан в 1947 г., первый компьютер — в 1949 г., первая операционная система — в 1954 г.)[1].

Как показывает мировой опыт, каждый технологический уклад зарождался на волне радикальных инноваций, которые, воплощая качественно новый уровень развития науки и техники, становились наиболее адекватными в отношении удовлетворения растущих технологических требований человечества, а

[1] *Геєць В. М.* Інноваційні перспективи України : монографія / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. — С. 71.

также совершенствовали и обогащали новыми компонентами технологическую основу общества. Примечательным является то, что социальный запрос на такие инновации всегда возникал в периоды технологических и экономических кризисов. Последние, будучи закономерной реакцией на отмирание устаревших элементов технологической системы общественного производства, обусловливали глубокие изменения базовых технологий и отраслей, режимов макроэкономического регулирования, основных экономических институтов и принципов организации инновационной деятельности, а также иерархии стран – лидеров инновационного прогресса.

При этом мы наблюдаем тесную взаимосвязь между структурой научно-технических новинок, которые отбирались для инновационного прорыва, и фазами технологических циклов. Так, на стадии становления нового ТУ стремительно растет спрос на радикальные инновации, которые формируют принципиально новую технику и технологию. Позднее приоритетное значение приобретают улучшающие инновации, предназначенные для создания новых образцов техники и модернизации технологий. И, наконец, на заключительной фазе каждого цикла спрос на инновации резко падает, в результате чего начинают превалировать псевдоинновации, как частично улучшенные поколения техники и технологий, устаревших уже в своей основе.

Среди инструментов подобной технологической селекции в капиталистической рыночной системе наиболее эффективными являются конкуренция и механизм формирования технологической квазиренты. Речь идет о том, что предприниматели, в числе первых освоившие базисные производства нового технологического уклада и в кратчайшие сроки овладевшие новейшей инновацией, на определенное время становятся лидерами на рынке, получают монопольные сверхприбыли благодаря усовершенствованному производственному процессу на основе практического применения результатов НИОКР и присваивают колоссальную технологическую квазиренту. Это позволяет таким хозяйствующим субъектам максимально продлить для себя жизненный цикл ТУ. Данный цикл продолжается до тех пор, пока сохраняются возможности для прибыльного вложения капитала в расширение производств определенного технологического уклада в масштабах мирового рынка, так как результатом межотраслевого перетока капитала в пользу ведущих отраслей экономики при определенном ТУ становится его перенакопление. Следовательно, стремление к дальнейшему получению технологической квазиренты и продлению жизненного цикла технологического уклада вынуждает хозяйствующих субъектов выносить его ключевые производства за границы национальной экономики. Таким образом, в результате динамического развития международных торговых отношений и активизации процессов межгосударственного перетока капитала непрерывное дистанцирование стран-лидеров от остальных государств мирового хозяйства прекращается, а значит, происходит синхронизация распространения технологического уклада на другие страны мира на более поздних этапах его жизненного цикла.

Высокий динамизм современной интернационализации хозяйственной деятельности придает процессам становления и замещения технологических укладов глобальный характер, когда за считанные годы новейшие производственно-технические системы, разработанные странами-лидерами, передислоцируются

на периферию мирового рынка и становятся достоянием отсталых государств. Это означает, что любая страна, которая интегрируется в систему международного разделения труда, в той или иной степени причастна к мировым структурно-технологическим сдвигам. Как демонстрируют данные табл. 2.5, в последнее десятилетие в географическом распределении мирового экспорта высокотехнологических товаров, наряду с США, ЕС и Японией, постепенно повышается роль азиатских стран, прежде всего Китая. В частности, в 2010 г. его доля в мировом экспорте коммуникационной продукции составила 38,5 %, в экспорте полупроводников — 10,2 %, компьютеров — 45,4 %, научных устройств — 13,9 %.

Таблица 2.5

СТРАНЫ – МИРОВЫЕ ЛИДЕРЫ ПО ОБЪЕМУ ЭКСПОРТА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ТОВАРОВ В РАЗРЕЗЕ ТИПА ТОВАРОВ, млрд долл. США[1]

Экспорт	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.
Коммуникационная продукция				
Мир в целом	150,5	225,2	394,9	506,9
США	13,4	13,1	7,1	9,1
ЕС	16,1	17,2	15,4	9,2
Япония	19,7	13,7	9,5	6,6
Китай	10,2	12,9	28,1	38,5
Азия-8	29,1	24,5	26,6	23,8
Полупроводники				
Мир в целом	163,5	274,0	327,9	421,8
США	15,2	17,4	13,2	11,2
ЕС	9,2	9,1	7,0	4,4
Япония	26,5	16,5	12,6	10,7
Китай	3,8	4,0	7,2	10,2
Азия-8	39,9	46,0	55,6	58,7
Компьютеры				
Мир в целом	185,7	300,6	380,8	385,1
США	19,2	15,3	9,7	10,0
ЕС	9,1	8,7	8,8	6,6
Япония	20,1	12,8	7,0	2,4
Китай	5,8	10,9	34,5	45,4
Азия-8	39,1	44,1	34,1	27,2
Научные устройства				
Мир в целом	106,8	150,9	236,0	361,4
США	22,4	26,0	19,7	19,1

[1] Данные Национального научного совета США [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.nsf.gov/statistics/seind12/

Окончание табл. 2.5

Экспорт	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.
ЕС	20,0	19,3	21,4	17,6
Япония	22,7	19,8	15,6	11,6
Китай	8,1	9,0	10,6	13,9
Азия-8	9,5	8,7	16,0	22,0
Фармацевтические товары				
Мир в целом	44,1	69,3	156,8	285,6
США	14,6	18,6	16,4	15,6
ЕС	47,6	47,5	50,3	44,0
Япония	4,3	4,4	2,9	2,3
Китай	3,5	2,7	2,5	3,9
Азия-8	3,5	3,7	4,5	6,4
Продукция аэрокосмической промышленности				
Мир в целом	62,4	81,9	101,9	176,5
США	39,5	48,7	48,2	44,9
ЕС	39,9	27,7	29,2	31,2
Япония	1,0	1,9	1,6	1,7
Китай	0,4	0,4	0,5	0,8
Азия-8	2,3	1,5	2,1	3,3

Тем не менее, несмотря на циклический характер таких сдвигов, вовлечение отсталых стран в глобальные технико-экономические процессы требует наличия соответствующих предпосылок, а именно достаточно развитого промышленного потенциала, широкого контингента высокообразованной рабочей силы, беспрепятственного доступа к внешним источникам информации, капитала и ресурсов.

Следует отметить, что механизмы технологической селекции товаропроизводителей несут в себе мощный положительный импульс развития национальной экономической системы, так как их закономерным итогом становится снижение общего уровня производственных затрат и цен на товары и услуги, а также систематическое и оперативное обновление номенклатуры промышленной продукции с насыщением национальных рынков стран десятками тысяч принципиально новых и модифицированных товаров. Данная тенденция, четко обозначившись на рубеже 1960—1970-х гг., в настоящее время существенно упрочилась. Так, например, по расчетам Г. Громова темпы обновления промышленной продукции в развитых странах мира уже в 1990-х гг. почти вдвое превышали соответствующий показатель 1970-х гг.[1] Ведь только в США ежегодно на рынок поступает свыше 400 тыс. наименований новых товаров, а по данным американских фирм в 2007 г. доля новой продукции (которая не изготовлялась до 2000 г. или подверглась значительной модификации) в общем объеме продаж составила около 20 %.

[1] *Громов Г.* От гиперкниги к гипермозгу: информационные технологии эпохи Интернета. Эссе, диалоги, очерки / Г. Громов. — М., 2004. — С. 128.

Что касается стран Евросоюза, то согласно данным инновационного исследования, опубликованного Директоратом по предпринимательству Комиссии ЕС, средний показатель объемов продаж новой или существенно усовершенствованной промышленной продукции составляет по данному интеграционному блоку 10,5 %. При этом лидерство в последние годы уверенно удерживает Финляндия, где доля данной продукции в общем промышленном товарообороте составляет 27,2 %; за ней следуют Италия (18,7 %), Португалия (16 %), Дания (14,3 %) и Испания (11,9 %).[1] Одновременно происходит и встречный процесс ускоренного «вымывания» с рынка ранее созданных товаров, наивысшая динамика которого наблюдается именно в переходные, кризисные, периоды, когда сменяются поколения техники и технологических укладов. Так было в 1970-х гг. — при смене господствующего в послевоенный период четвертого высокотехнологического уклада на пятый, так будет и в 2020-х гг., когда пятый уклад начнет уступать место шестому.

Вместе с тем процесс технологического развития проходит по странам мира крайне неравномерно, так как периодически нарушается равновесие в их инновационном развитии и изменяется мировой рейтинг государств-лидеров. Так, каждый структурный кризис мировой экономики, сопровождавший процесс замещения доминирующих технологических укладов, открывал новые ресурсы активизации экономического развития стран. При этом государства, лидировавшие в мировой экономике в предшествующий период, сталкивались с проблемой обесценения капитала и снижения квалификации занятых в отраслях устаревшего технологического уклада. А страны, сформировавшие производственно-технологические системы нового технологического уклада, становились новыми центрами накопления капитала, который высвобождался из устаревших отраслей. То есть каждое изменение технологического уклада сопровождалось глубокими сдвигами в системе международного разделения труда и обновлением состава ведущих стран мира.

Во второй половине XX века в мире развернулся новый этап научно-технической революции, так называемый информационный, в эпицентре которого находились США, СССР, Япония, Франция, Италия и некоторые другие страны Западной Европы, а также Канада. И если первая стадия научно-технической революции, фундамент которой заложили в начале XX в. Германия, Франция, Великобритания и США благодаря научному прорыву в природоведении и теоретической физике, привела к качественно новым преобразованиям в промышленности, то современная — осуществила переворот не только практически во всех областях материального производства и сферы услуг, но и в плоскости интеллектуального труда человека. Период научно-технической революции второй половины XX в. характеризовался становлением атомной энергетики, постепенной автоматизацией производства и постоянным повышением его энергоемкости, созданием и быстрым усовершенствованием электронно-вычислительной техники, началом освоения космического пространства, зарождением генной инженерии. Так, если в 1950-х гг. в большинстве капиталистических стран наблюдалось формирование достаточно благоприятных условий для экономического

[1] Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2006. — Т. 1. — С. 694.

роста, происходившего в основном за счет экстенсивного использования естественных и интеллектуальных ресурсов, то уже с начала 1960-х гг. его темпы значительно замедлились, и возникла необходимость в интенсификации производства путем внедрения во все сферы экономики последних достижений НТП, в частности, новых ресурсо-, трудо- и энергосберегающих экологически чистых и безотходных технологий.

Согласно оценкам экспертов ОЭСР в середине XX в. темпы экономического роста ведущих стран мира предопределялись прогрессом новых технологий на 38 %, а уже к концу этого столетия — на 65 %[1] . То есть все более неоспоримым становится факт, что экономическая мощь и прогресс каждой страны обусловлены в первую очередь интенсивностью внедрения новых технологий и достижений НТР. Учитывая это, с конца 1970-х гг. ускорение темпов инновационно-технологического развития большинства стран мира приобрело стратегическое значение в их конкурентной борьбе. Как известно, страной, которая первой наиболее полно отреагировала на НТП, стали США. Однако в последние десятилетия XX в. уровни развития индустриальных стран значительно сблизились, что сделало их экономики практически одинаково восприимчивыми к инновационным технологиям и научно-техническим изменениям в жизнедеятельности общества. Благодаря целенаправленной инновационной стратегии уровень технического развития Японии вырос с 22,2 % в 1960-х гг. до 56 % в 1980-х (США — 100 %), а способность страны к технологическому развитию повысилась с 14,6 % до 30 %, в ФРГ — с 40,4 % до 45 % и с 27 % до 35,5 % соответственно[2].

Напомним, что формирование первых элементов техноглобализма началось еще во времена промышленной и электротехнической революций, что вызвало стремительное развитие техники благодаря серии крупных научно-технологических открытий в промышленности. Постепенно усиливалась взаимосвязь между научными и техническими революциями, а также непрерывно росло число стран, находившихся в их эпицентре, и поэтому техноглобализм с середины XX в. начал приобретать общепланетарный характер. Этому способствовали такие факторы, как углубление международного разделения труда, международной специализации и кооперации стран, либерализация торговой и валютно-финансовой политики, формирование информационно-коммуникационной и транспортной инфраструктуры.

Итак, этап реального становления техноглобализма начался со второй половины XX века в эпоху автоматизации производства во время I и II стадий научно-технической революции и продолжается до сих пор, а в будущем (2030—2040 гг.) прогнозируется развертывание III стадии научно-технической революции, которая окончательно завершит этап становления техноглобализма в мире. Дальнейшее развитие этого процесса, вероятнее всего, будет связано с эпохой кибернетических средств и самонастраивающихся систем (прогноз на XXII и XXIII вв.), когда нормой человеческого существования станут использование робототехники, наноэлектроники, контроль над гравитацией и климатом. Произойдет также энергетическая революция и начнут развиваться

[1] СЭВ: наука – производство – сотрудничество. Пути к технологическому сотрудничеству (тенденции 80-х годов) / отв. ред. Ю. С. Ширяев. — М. : Наука, 1990. — С. 143.

[2] Силаев В. П. Стратегия конкуренции и инвестиционной политики: Уроки компаний Японии, США и стран Западной Европы / В. П. Силаев // Междунар. бизнес России. – 1995. – № 7. – С. 28.

изойдет также энергетическая революция и начнут развиваться искусственная жизнь и искусственный интеллект.

На этапе становления техноглобализма продолжало углубляться международное разделение труда, наблюдался резкий рост числа, активности и значения ТНК в мировой экономике; международные инвестиционные потоки изменили свою географию и направлялись преимущественно в развитые страны. Начиная с 1950-х гг. интенсивно укреплялось международное производственное сотрудничество в научно-технической сфере на уровне предприятий прежде всего в таких отраслях, как аэрокосмическая, электронная промышленность, био- и ресурсосберегающие технологии, машиностроение, приборостроение, химическая и нефтехимическая промышленность, а также вычислительная техника на базе ЭВМ.

Эволюция техноглобализма имеет противоречивый характер, что проявляется в его крайне неоднозначном влиянии на мирохозяйственное развитие. Это выражается, с одной стороны, в повышении эффективности производства и росте производительности труда за счет внедрения революционных технологий, инновационных форм и методов организации производства, качественно нового уровня менеджмента, доминирования информационной компоненты в экономиках развитых стран мира, ключевой роли ТНК в процессах интенсификации международного научно-технологического обмена, а с другой стороны, в дегуманизации и маргинализации общества, повышении уровня безработицы как результата высоких темпов развития НТП, чрезмерной техногенной нагрузке на окружающую среду и угрожающих масштабах использования невозобновляемых естественных ресурсов.

На рис. 2.2 представлен прогноз развития мирового хозяйства в условиях углубления техноглобализма — обозначены тенденции дальнейшего использования природных ресурсов, показаны уровень загрязнения окружающей среды, интенсивность внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий и др.

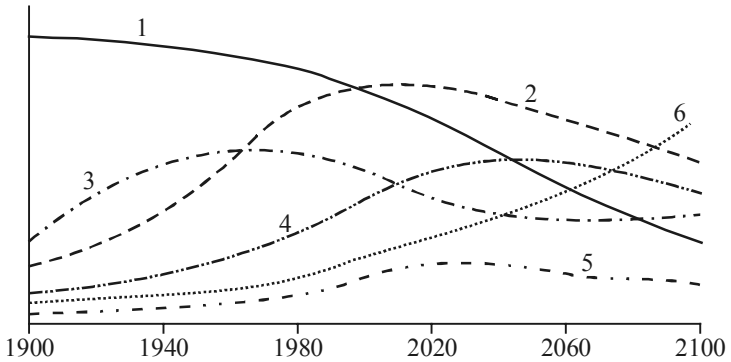

Рис. 2.2. Прогноз развития мирового хозяйства в условиях дальнейшего углубления техноглобализма[1]:
1 — природные ресурсы; 2 — население; 3 — качество жизни; 4 — инвестиции; 5 — загрязнение окружающей среды; 6 — внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий во все сферы народного хозяйства

[1] Построено по: *Forrester J. W.* World Dynamics / J. W. Forrester. — Cambridge : Wright-Allen Press, Inc., 1971. — P. 9.

При этом необходимо напомнить, что техноглобализм тесно связан не только с внедрением во все сферы экономики экологически чистых, энергосберегающих и безотходных технологий, но и с развитием биотехнологий, нанотехнологий и экологических ИКТ, которые являются наглядным примером экотехнологий, способствующих решению многих глобальных проблем человечества.

В условиях глобальных инновационных процессов все более заметными становятся признаки последующих — шестого и седьмого — технологических укладов, которые сыграют предопределяющую роль в реализации очередной фазы научно-технической революции и в становлении постиндустриального технологического способа производства, а также будут обусловливать международную конкурентоспособность стран на ближайшие десятилетия. Эти уклады придадут мощный импульс развитию медицины, био- и нанотехнологий, созданию технологий «холодного термоядерного синтеза», что может коренным образом изменить энергетический потенциал земной цивилизации. Вполне вероятно, что именно данные области сформируют самые масштабные по стоимостным объемам фонды производственного накопления. Это позволит ведущим странам мира уже до конца 2020-х гг. ощутить реальные результаты в отношении укрепления их конкурентных позиций на глобальном рынке, увеличения размера присваиваемой ими мировой технологической квазиренты и сокращения объемов энергопотребления и выбросов вредных веществ в атмосферу. То есть шестой и седьмой технологические уклады — это не только качественно новый этап инновационного развития, но и своеобразная техническая философия будущего, с помощью которой человечество сможет решить назревшие социально-экономические, технико-организационные, медико-биологические, экологические и другие проблемы. В исследовании возможного влияния всего отмеченного на экономический рост и экономическую картину мира в целом речь идет о новых рынках, появлении товаров и услуг последующего поколения, влиянии нанотехнологий на здоровье человека и окружающую его среду.

Динамическое развитие и системное внедрение новейших технологий во все сферы общественно-производственной деятельности стали основой формирования глобальной концепции технологического развития, известной под названием *Новые технологии*, которая включает ряд технологических пакетов. Последние представляют собой генетически и функционально объединенную совокупность как естественных, так и гуманитарных технологий, которые характеризуются родственными свойствами. Эти технологические пакеты представлены блоками «Информационные технологии», «Биотехнологии», «Нанотехнологии» и «Природопользование», которые определяют сегодня приоритетные направления глобального научно-технологического развития.

Что касается информационных технологий, то общеизвестно, что страной-пионером в этой сфере являются США. Информационный сектор Америки входит сегодня в первую десятку приоритетных сфер экономики, уступая только аэрокосмической, радиоэлектронной и фармацевтической отраслям промышленности. К тому же американские компании и университеты владеют основной частью мировых патентов в области информационно-коммуникационных технологий.

Информационный ресурс стал определяющим и в экономическом развитии Японии, обеспечив ей высокие конкурентные позиции в высокотехнологическом сегменте глобального рынка, в том числе благодаря поддержке новаторских идей со стороны государства. Примеру этой страны с успехом последовали другие государства азиатского мегарегиона, в частности «азиатские тигры» — Республика Корея, Тайвань, Сингапур и Гонконг. Так, Сингапур вышел в мировые лидеры в системе формирования информационных и коммуникационных центров. Здесь создана общенациональная компьютерная сеть, охватывающая правительственные и научно-общественные учреждения, частный сектор и отдельных граждан.

В свою очередь, в Республике Корея эффективно функционирует под началом президента страны такая организация, как Национальный технологический конгресс, который на общегосударственном уровне координирует продуцирование и внедрение во все секторы экономики и инфраструктуры информационных технологий. Не отстают в сфере информатизации общества и такие страны, как Канада, Израиль, Австралия и государства Евросоюза, где регулярно разрабатываются общенациональные планы по интенсификации этого процесса на основе развития собственной информационной индустрии.

Далеко не последнее место в процессе информатизации занимают и такие крупнейшие мировые игроки в сфере экспорта товаров и услуг ИКТ, как Китай и Индия. Ускоренные темпы интеграции этих стран в глобальное информационное пространство сыграли решающую роль в их национальном экономическом развитии. В частности, успех Индии обусловлен в первую очередь органическим объединением политики рационального использования естественных ресурсов, либерализации экономики и наращивания инвестиций в высшее образование. А экономический рывок Китая основан на двух столпах — ускоренном развитии информационно-коммуникационных технологий и активном включении страны в глобализационные процессы.

В современных условиях техноглобализма немаловажное значение имеет абсолютно новый общественный феномен — виртуализация множества экономических, социальных и технологических процессов, которая коренным образом трансформируют сам образ существования человеческой цивилизации. Новую, информационную, экономику уже нельзя представить без Интернета, который способствовал появлению электронной торговли и коммерции, электронных денег, инновационных форм денежных расчетов, предоставлению интернет-услуг, созданию виртуальных предприятий и переносу различных видов социально-экономической деятельности в электронную среду. Процесс виртуализации распространился также и на трудовые отношения, сформировав качественно новые условия занятости на основе аутсорсинговых контрактов.

Что касается межгосударственного использования научно-технологического ресурса, то на данном этапе он существенно интенсифицировался. А его ключевыми формами стали следующие: создание общих предприятий; продажа лицензий и ноу-хау; соглашения о предоставлении технической помощи. Кроме того, новейшей формой в 1990-х гг. стало участие в международных стратегических альянсах компаний разных стран, которое усиливает интернационализацию обмена средствами производства и научно-техническими знаниями, высокотехнологическими товарами и услугами. Именно со второй половины XX в.

объем международного трансферта технологий превысил масштабы национального обмена технологиями, что подтверждает довольно высокий уровень научно-технологического сотрудничества в мире.

Таким образом, можно смело утверждать, что начиная с последней четверти XX века под влиянием процессов техноглобализма и развития информационной экономики в общепланетарный процесс информатизации вовлекается все больше и больше стран мира.

Технологический пакет «Биотехнологии» обусловил революционные сдвиги в медицинской области (живые системы и биоинженерия), энергетике и машиностроении. Создаваемые в рамках данного пакета новые сельскохозяйственные технологии, а именно генетически модифицированные организмы и новые технологии выращивания растений, открывают невероятные перспективы решения глобальной продовольственной проблемы, преодоления голода в достижение Целей развития тысячелетия.

Важнейшим направлением использования биотехнологий для промышленного производства являются создание экономически эффективных технологий для переработки биомассы, производство продукции из вторичного сырья, а также производство биотоплива и разного рода материалов. Можно ожидать, что к 2020—2025 гг. свыше 20 % мирового рынка пластмассы будут занимать возобновляемые ее виды[1].

Что касается технологического пакета «Нанотехнологии», то он оказывает непосредственное влияние на развитие энергетики (посредством наноматериалов и, в частности, нанотвелов, медицины (наноматериалы в протезировании, технологиях диагностики) и является основой для реализации пакета «Природопользование» на базе применения нанофильтров.

О динамичном развитии сектора нанотехнологических инноваций в странах – лидерах мирового хозяйства свидетельствует, в частности, число нанокомпаний, которое превышает сейчас 16 тыс., тогда как в 1990-е гг. их было всего около 500. Согласно данным Национальной научной организации США предприятия, которые будут функционировать в этой сфере в ближайшее десятилетие, создадут от 800 тыс. до 2 млн новых рабочих мест[2].

Быстрым ростом характеризуются и стоимостные масштабы мирового рынка нанотехнологий, которые в 2009 г. составляли 700 млрд долл. США, а по оценкам авторитетных международных экспертов в 2015 г. достигнут отметки в 2 трлн долл. США[3].

В настоящее время нанотехнологиями владеют почти 50 стран мира, которые являются основными субъектами нанотехнологического сегмента глобального рынка. Из государств-лидеров в освоении нанотехнологий следует особенно отметить мировую триаду — США, Японию и страны Европы, на которые приходится соответственно 40 %, 25 % и 15 % их масштаба. Кроме того, в последние годы в этом плане все активнее начинают о себе заявлять и такие страны, как Израиль, Китай, Канада, Австралия, Российская Федерация и ряд госу-

[1] Biotechnologies to 2025—2005 [Electronic resource]. — January. New Zealand. Ministry of research, science and technology/ Available from :
http://www.morst.govt.nz/Documents/work/ biotech/FutureWatch-Biotechnologies-to-2025.pdf
[2] http://nano.com.ua/content/view/89/37/
[3] www.unian.net/ukr/news/news_339883.html

дарств ближневосточного региона. В них доля государственного финансирования сферы нанонауки превышает 50 % общих затрат, и они за счет фрагментарного овладения нанотехнологическими отраслями стремятся укрепить свои инновационные преимущества на мировом рынке.

Что касается секторально-отраслевой структуры мирового рынка нанотехнологий, то среди сфер их применения приоритетные места занимают секторы производства новых материалов (30 %), полупроводников (18 %), запоминающих устройств (15 %), полимеров (8 %), а также биотехнологий (9 %), электрохимии (3 %) и оптики (2 %)[1].

Об осознании на высшем государственном уровне непрерывно растущей роли нанотехнологий в конкурентной борьбе стран за глобальное инновационное лидерство свидетельствует тот факт, что развитие наноиндустрии является сегодня одним из стратегических направлений в реализации их экономической политики. Достижение этой стратегической цели обеспечивается прежде всего крупномасштабным финансированием нанотехнологического сектора и активной его поддержкой со стороны государства. Например, согласно данным консалтинговой компании «Lux Research» на данное время ежегодные затраты правительств, корпораций и частных фирм на научно-исследовательские работы в области нанотехнологий во всем мире превышают 10 млрд долл. США, тогда как в 2002 г. они составляли 2 млрд долл. США, а в 2000 г. — лишь 0,7 млрд[2].

Должны заметить, что уже сейчас отдельные глобальные экологические проблемы можно решить с помощью наночастиц. К примеру, немецкие ученые из университета Ульма разработали микроэлементы, которые, по их расчетам, смогут задерживать хлорфторуглеводы — вредные частицы, разрушающие озоновый слой[3]. Также прогнозируется, что в сфере экологии к середине XXI в. будет полностью ликвидировано вредное воздействие деятельности человека на окружающую среду, во-первых, за счет насыщения экосферы молекулярными санитарами, превращающими отходы этой деятельности в исходное сырье, во-вторых, в результате перехода промышленности и сельского хозяйства на безотходные нанотехнологические методы[4].

Уже сегодня в развитых странах мира формируется нанотехнологическая экономика, в которой нанотехнологии превращаются в ведущее направление бюджетного и частного финансирования. Вместе с тем возникает острая необходимость минимизации техногенной нагрузки человеческой цивилизации на окружающую среду прежде всего за счет использования ресурсосберегающих, экологически чистых и безотходных технологий в планетарных масштабах. Под влиянием научно-технического прогресса и глобализации, а также в условиях усугубления экологических проблем коренным образом изменились приоритеты развития человечества. Именно с этого времени происходит переосмысление социально-культурных и моральных ориентиров развития человечества, а также

---

[1] Большая книга о малом наномире : монография / В. И. Ляшенко, И. В. Жихарев, К. В. Павлов, Т. Ф. Бережная. — Луганск : Альма-матер, 2008. — С. 27.

[2] Там же. — С. 234.

[3] *Ляшенко В. И.* Наноэкономика, наноиндустрия, нанотехнологии: проблемы и перспективы развития и управления в славянских странах СНГ / В. И. Ляшенко, К. В. Павлов. — Мурманск ; Донецк : Изд-во Кольского НЦ РАН, 2007. — С. 113.

[4] *Чумаченко Б.* Нанотехнологии — ключевой приоритет обозримого будущего / Б. Чумаченко, К. Лавров // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 5. — С. 71—75.

активизируется политическое взаимодействие стран по преодолению разногласий глобального технологического развития.

Так, например, Дж. Мартин, исследуя рост загрязнения окружающей среды, нарушение, истощение экологических систем и влияние техноглобализма на все эти процессы, заключил, что по мере того как технология становится все более могущественной, ее способность приносить или спасение, или гибель усиливается. Он с горечью отмечает, что сегодня нам легче уничтожить нашу планету, чем ликвидировать уже нанесенный вред, и добавляет, что следует развивать такие технологии, которые находятся в гармонии с природой, то есть те, которые не загрязняют и не уничтожают окружающую среду перенаселенной планеты[1].

Вполне естественно, что на каждом историческом этапе эволюции цивилизации формируются свои цели человеческого развития. Что касается глобализационного этапа, то и он сформировал свою, глобальную, цель развития. Концентрированно ее можно определить как реализацию концепции устойчивого развития в мировом масштабе, включающей следующие компоненты:

- оптимизацию мирового производства и потребления;
- социальную конвергенцию на основе региональных социальных стандартов;
- достижение мирового экологического равновесия.

Известно, что идея реализации модели устойчивого развития зародилась на Стокгольмском форуме ООН (1972 г.) и отмечена такими вехами, как Конференция ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро (1992 г.), принявшая исторический документ «Повестка дня XXI века», и Йоханнесбургский саммит (2002 г.). В июне 2012 г. при участии свыше 100 глав государств состоялась новая конференция ООН в Бразилии «Рио + 20». В итоговом документе «Будущее, к которому мы стремимся» подтверждается необходимость дальнейшего продвижения идеи устойчивого развития на всех уровнях и интеграции его экономической, социальной и экологической составляющих с учетом их взаимосвязи.

Кроме того, по инициативе стран – мировых лидеров в разные годы были подписаны важнейшие международные договоры, соглашения, конвенции (например, Рамочная конвенция ООН об изменении климата 1992 г., Киотский протокол 1997 г., План ЕС по развитию экологических технологий 2004 г.), преимущественно направленные на принятие всех необходимых мер по сокращению выбросов парниковых газов и повышению энергоэффективности технологий. И хотя достаточно долго отношение мирового сообщества к данной концепции было довольно скептическим, однако целый ряд стран уже реализуют национальные стратегии устойчивого развития. Принципиально новое качество данной концепции состоит в том, что она является инструментом гармонизации отношений не только в социальной системе «человек – общество», но и в более широкой среде, а именно социоприродной системе «человек – общество – биосфера», так как выживание человечества возможно только в этих координатах.

Не случайно формирующаяся сейчас глобальная элита через систему ООН инициировала изменение курса общецивилизационного развития с 2005 г., которое

[1] Новая технократическая волна на Западе / под ред. П. С. Гуревича. — М. : Прогресс, 1986. — С. 372.

будет длиться не менее десяти лет. Декада 2005—2014 гг. была объявлена ООН началом всемирного перехода к новой модели образования, адекватной устойчивому развитию. В рамках этого проекта был организован всемирный форум ООН по образованию в интересах устойчивого развития в Индии и принята Экономической комиссией ООН «Стратегия образования для устойчивого развития».

Реализация концепции устойчивого развития как глобальной цели человечества будет зависеть от успешности ответов на четыре определенных экспертами Всемирного экономического форума глобальных вызова, с которыми в ближайшие 50 лет придется столкнуться обществу. Это:

1) финансовые дисбалансы;
2) энергетический дефицит;
3) рост цен на продукты питания;
4) обеспечение человечества питьевой водой.

В целом приверженцы технологического энвайронментализма полагают, что развитие техноглобализма приносит пользу большинству стран, так как новые технологии причиняют меньше вреда окружающей среде, чем технологии ресурсоемкие, которые загрязняют экологию. Однако их оппоненты утверждают, что малоразвитые страны часто уступают давлению и размещают на своих территориях опасные для окружающей среды производства. Кроме того, страны с низкими доходами до сих пор лишены необходимых финансовых и человеческих ресурсов для освоения не только шестого, но и пятого, а часто и четвертого технологических укладов. Их технологическое отставание, как и отставание по уровню производительности общественного труда от ведущих стран мира, только растет. Поэтому процесс модернизации их технологической базы растянется на многие десятилетия.

Таким образом, с целью сокращения технологического отставания этих государств необходимо объединить усилия всех развитых стран мира по разработке долгосрочной программы технологической модернизации развивающихся стран. Основой такой программы может стать создание глобального технологического фонда для финансирования проектов в этой области. Средства для этого фонда могут мобилизоваться на основе отчислений части мировой технологической квазиренты (своеобразного налога на экспорт высокотехнологической продукции, машин, оборудования и вооружения). Кроме того, необходимо организовать подготовку кадров, способных эффективно эксплуатировать технологии новых поколений, что позволит осуществить инновационный прорыв в глобальных масштабах, сблизить уровень технологического развития авангардных и отстающих стран на основе партнерства цивилизаций. Подтверждением эффективности предложенной стратегии является опыт новых индустриальных стран Азии, которые в максимально короткие сроки смогли преодолеть технологическое отставание в сфере развития технологий.

2.3. Масштабы и тенденции развития мирового демографического ресурса

Одним из ключевых факторов глобального экономического развития, несомненно, являются человеческие ресурсы. Одна часть этих ресурсов, воплощенная в человеческом капитале, — фактор прямого действия, определяю-

щий количество и качество совокупного общественного продукта и национального богатства, другая их часть, не вовлеченная в производственный процесс, влияет на глобальное экономическое развитие опосредованно через отношения распределения, потребления и обмена. Глобальные человеческие ресурсы измеряются численностью населения планеты, а их развитие определяется глобальными демографическими тенденциями.

Обратимся к цифрам. По оценкам демографов 15 тысяч лет назад на планете проживало не более трех миллионов человек, в 1000 г. — уже 275 млн, в 1900 г. — 1,6 млрд, а в 1970 г. численность населения достигла 3,7 млрд. За XX век она выросла в четыре раза, и к концу этого столетия на земном шаре насчитывалось больше людей, чем за всю предыдущую историю человечества. Особенно высокие темпы прироста населения наблюдались в период 1950—1973 гг. (в среднем до 1,9 % в год). Затем они стали снижаться, однако, до сих пор остаются высокими и прогнозируются на период до 2015 г. на уровне 1,1 %

В 2011 г. численность населения мира приблизилась к 7 млрд, что свидетельствует о значительном ускорении темпов роста народонаселения планеты за ушедший век. По статистическим данным каждую минуту на Земле рождается в среднем 266 человек, а умирает 108. То есть только за день население планеты увеличивается более чем на 227 тыс., а среднегодовой прирост составляет почти 83 млн. При этом на страны Африки и Азии (без учета Японии) приходится свыше 85 % данного прироста, на страны Латинской Америки, Карибского бассейна и бывшего СССР — около 12 %, а доля наиболее развитых стран в мировом приросте населения составляет всего около 3 % в год.

Стоит напомнить, что ускорение темпов роста численности населения с последующим их падением называется *демографическим переходом*, который проявляется во время перехода от аграрной стадии развития к индустриальной, когда рождаемость все еще остается высокой, а смертность резко снижается благодаря успехам здравоохранения и повышению качества жизни. При этом рост населения по странам и регионам происходит крайне неравномерно: в развитых странах проживает приблизительно 1 млрд чел., или около 15 %, и среднегодовые темпы прироста населения не превышают 1 %, в то время как в развивающихся странах живет около 5 млрд чел., или более 70 %, а темпы прироста в среднем — около 2 % в год.

Ключевой тенденцией глобального демографического ландшафта за последний более чем полувековой период стало увеличение доли стран Азии и Африки и значительное сокращение доли стран Европы в численности населения Земли. Так, в 1950—2011 гг. процент населения стран Азии и Африки вырос с 64,5 % до 75 %, в то время как доля Европы в численности мирового населения уменьшилась более чем вдвое и составляет сегодня 10,6 %[1]. При этом стоит добавить, что численность населения в большинстве экономически развитых стран в последние годы стабилизировалась, в частности в Германии, Великобритании, Австрии, Бельгии, Дании, Японии и др.

Тенденция к стабилизации численности населения наблюдается также в Китае. В результате проводимой в этой стране в последние 30 лет политики огра-

[1] Рассчитано по: Rocznik statystyki medzynarodowej. Warszawa. GUS. 1970-1978; World population. Data Sheet. PRB. Washington. DC. 2011.

ничения рождаемости коэффициент фертильности там снизился с 3,0 в 1980-е годы до 1,4 в настоящее время. Среднегодовой прирост населения Китая только за последнее десятилетие сократился вдвое и не превышает сегодня 0,56 %. Демографы считают, что в ближайшее десятилетие уже Индия превзойдет Китай по численности населения, которая в этих наиболее густонаселенных странах в 2050 г. достигнет соответственно 1692 и 1313 млн человек (табл. 2.6).

Таблица 2.6

СТРАНЫ С НАИБОЛЬШЕЙ ЧИСЛЕННОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ, млн чел.[1]

Страна	2011 г.	Страна	2050 г. (прогноз)
Китай	1346	Индия	1692
Индия	1241	Китай	1313
США	312	Нигерия	433
Индонезия	238	США	423
Бразилия	197	Пакистан	314
Пакистан	177	Индонезия	309
Нигерия	162	Бангладеш	226
Бангладеш	151	Бразилия	223

Итак, видим, что в последние полвека в мире отчетливо вырисовывается тенденция к снижению темпов прироста населения, которые сократились примерно в 1,5 раза. Ранее всех и наиболее отчетливо эта тенденция стала проявляться в странах Европы, затем в Азии, Северной и Латинской Америке, а с 1990-х годов наблюдается также в Африке и Австралии. То есть с достаточной долей вероятности можно утверждать, что высокие темпы роста населения Земли уже позади, и их интенсивность будет неуклонно снижаться (табл. 2.7).

Таблица 2.7

СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА НАСЕЛЕНИЯ, %[2]

Регион	1951—1970 гг.	1971—1990 гг.	1991—2010 гг.	2011—2030 гг. (оценка)
Мир в целом	1,93	1,80	1,34	0,91
Африка	2,46	2,81	2,79	1,97
Азия	2,17	1,99	1,33	0,78
Европа	0,90	0,47	0,08	0,01

[1] World population. Data Sheet. PRB. Washington. DC. 2011.
[2] Расчеты и оценки автора по: World population monitoring. N-Y. UN. 2001; World population. Data Sheet. PRB. Washington. DC. 2011.

Окончание табл. 2.7

Регион	1951—1970 гг.	1971—1990 гг.	1991—2010 гг.	2011—2030 гг. (оценка)
Северная и Центральная Америка	1,86	1,46	0,81	0,65
Южная Америка	2,70	2,19	1,69	0,84
Австралия и Новая Зеландия	2,16	1,58	1,63	0,70

Сокращение темпов прироста населения, по нашему мнению, объясняется прежде всего снижением рождаемости, ведь во всем мире среднее количество детей в расчете на одну женщину репродуктивного возраста уменьшилось с 6 в 1950-е гг. до 2,7 на сегодняшний день. Наиболее высокая рождаемость сохраняется в Африке и Латинской Америке. Так, в странах Тропической Африки женщина в репродуктивном возрасте производит на свет в среднем пять-шесть детей, в Северной Африке — четырех, в Латинской Америке — трех.

Не секрет, что уровень рождаемости в большинстве экономически развитых стран уже сейчас недостаточен для обеспечения простого воспроизводства населения (2,14). В Европе, например, на каждую женщину за весь репродуктивный период приходится в среднем менее 1,5 рождений, и лишь иммиграция спасает такие страны, как Бельгия, Дания, Австрия, Швеция, Германия, от депопуляции. В последние годы в ряде европейских стран (Франция, Финляндия, Ирландия) наблюдалось даже незначительное повышение коэффициента рождаемости. Во многом оно объясняется тем, что в этих государствах действуют эффективные меры по стимулированию рождаемости — государственные субсидии, льготы и пр., которыми воспользовались преимущественно новые европейцы, т. е. мигранты последних десятилетий.

Еще одна типичная для эпохи глобализации демографическая тенденция — увеличение средней продолжительности жизни. Если в начале XX в. она составляла всего 30 лет, то сегодня — уже 70 (72 года для женщин, 68 лет для мужчин). Наибольшая продолжительности жизни отмечается в Японии, Швейцарии (83 года), Австралии, Канаде, странах старой Европы (81-82 года). Однако в некоторых странах Африки она осталась на уровне начала прошлого века: в Свазиленде, Ботсване — 33-34 года, в Лесото, Зимбабве, Замбии — 36-38 лет. Причем разницы в ожидаемой продолжительности жизни для мужчин и женщин в этих странах не наблюдается, а в некоторых из них данный показатель для женщин меньше, чем для мужчин (Ботсвана, Замбия, Зимбабве и др.). В среднем же по данным 2011 г. ожидаемая продолжительность человеческой жизни составит 70 лет.

Длительная тенденция к снижению рождаемости и увеличению продолжительности жизни привела к заметному изменению возрастной пирамиды населения Земли в сторону сокращения «молодежного цоколя» и расширения «старческой головы». За последние полвека доля лиц в возрасте 65 лет и старше возросла вдвое и составила в 2011 г. 8 %. Наиболее высок этот показатель в

Японии и странах старой Европы (18 %), а наиболее низок — в странах Африки (3 %), Азии и Латинской Америки (6 %). Но и в менее развитых странах удельный вес людей пожилого возраста повышается. По прогнозам к середине XXI века в Африке он превысит 10 %, в Азии и Латинской Америке — 22-23 % (табл. 2.8).

Таблица 2.8

СТРАНОВАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА в 2009 г.[1]

Страны с наиболее высокой долей пожилого населения	Доля населения в возрасте более 65 лет, %	Страны с наиболее высокой долей молодого населения	Доля населения в возрасте менее 15 лет
Япония	23,2	Нигер	48,9
Германия	20,7	Уганда	48,3
Италия	20,2	Мали	47,6
Греция	18,9	Ангола	47,3
Швеция	18,5	Замбия	46,5
Португалия	17,9	Бурунди	46,3
Болгария	17,7	Конго	46,0
Австрия	17,6	Мозамбик	45,3
Финляндия	17,5	Чад	45,3
Латвия	17,4	Буркина-Фасо	42,2

Таким образом, мы убеждаемся, что в развитых странах и странах с переходной экономикой углубляется процесс старения населения, когда доля молодежи уменьшается, а пожилых увеличивается. Причиной этого является низкая рождаемость в сочетании с низкой смертностью (люди старше 65 лет составляют в развитых странах около 14 %, а в развивающихся — 6,5 %). Следует уточнить, что население считается старым, если доля лиц в возрасте 60 лет и старше по отношению ко всему населению составляет 12 % и более , или же если население в возрасте 65 лет и старше составляет 8 % и выше. По расчетам ООН во всем мире доля лиц в возрасте 60 лет и старше увеличилась с 8,2 % в 1950 г. до 20 % в 2000 г., а до 2025 г. в развитых странах эта доля может достигнуть 30 %. По тем же расчетам к 2050 г. при сохранении нынешних демографических тенденций в развитых странах лица старше 65 лет будут составлять 35—45 % населения.

Итак, во всех странах — богатых и бедных, промышленно развитых или развивающихся — население в той или иной степени стареет. Согласно подготовленному в 2009 г. Отделом народонаселения Департамента по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций докладу «Старение населения мира: 1950—2050 годы» сейчас, когда современная молодежь всту-

[1] World population. Data Sheet. PRB. Washington. DC. 2011.

пает в средний возраст, и впоследствии процент стареющего населения будет расти быстрее, чем любой другой группы населения мира, по крайней мере, до 2050 года. Это уже общепризнанная серьезная проблема в области политики в странах, где продолжительность жизни высока, а численность молодого населения сокращается. В странах со средним и низким уровнем доходов доля 60-, 70-, а в некоторых случаях и 80-летних в общем населении неуклонно растет.

Как видно из изменений национальной демографической структуры, произошедших за шесть десятилетий, если в более развитых странах в период с 1950 г. по 2010 г. продолжительность жизни при рождении увеличилась на 11 лет, то в менее развитых регионах эта цифра гораздо значительней — 26 лет. В наименее развитых государствах такое увеличение составило 19,5 года. Разумеется, в развитых странах продолжительность жизни всегда была больше, поэтому и возможностей для ее продления было меньше. На этом фоне наиболее впечатляет огромный прогресс, достигнутый в развивающемся мире, где все больше людей получают возможность пользоваться достижениями в медицине, позволяющими продлить и спасти жизнь, особенно новорожденных и детей.

Характерной чертой большинства развивающихся стран является очень большой процент детей до 14 лет и невысокая численность людей старших возрастов, т. е. низкая доля трудоспособного населения в общем его количестве. Не секрет, что в ряде африканских государств дети составляют до 50 % населения, в связи с чем такие страны не могут всем обеспечить приемлемый уровень образования и медицинского обслуживания а также достаточное количество рабочих мест. Отсюда, безусловно, проистекают бедность, неравенство, безработица.

Но, к сожалению, устойчивый рост пожилого населения во многих странах вступает в противоречие со сложившимися там социальными системами. В результате нарушения количественных соотношений между поколениями социальное обеспечение стариков представляет все более сложную проблему для государства и становится обременительным для общества. Вследствие этого в европейских странах, США, Канаде, Японии, Австралии и ряде других государств вся социальная организация, ее многочисленные структуры претерпевают существенные изменения. Старение общества приводит также к снижению предложения рабочей силы и увеличению нагрузки на занятое население. Поэтому проблемы, связанные со старением населения, многие развитые страны, как уже отмечалось, пытаются решить за счет иммиграции.

Прямым результатом страновых и региональных различий в численности населения становится асимметрия в глобальном распределении *трудовых ресурсов*, под которыми подразумевают ту часть населения, которая обладает физическими и интеллектуальными способностями и знаниями для осуществления полезной деятельности в общественном производстве. Трудовые ресурсы — это люди в трудоспособном возрасте, работающие пенсионеры и работающие подростки моложе трудоспособного возраста.

Основной составляющей общих трудовых ресурсов согласно стандартному международному определению является население в трудоспособном возрасте. По рекомендации ООН им считается возраст от 15 до 64 лет, одинаково для мужчин и женщин, но в практике отдельных стран в соответствии с их трудовым законодательством встречаются отклонения от международного стандарта.

Особенно они присущи развивающимся странам, где широко используется детский труд.

Возрастная структура населения мира влияет на долю и численность *экономически активного населения*. Экономически активное население (ЭАН) — это основная часть трудовых ресурсов, включающая занятых и ищущих работу, тогда как остальная их часть — это люди, занятые на военной службе, в домашнем хозяйстве или получающие образование. В 2007 г., к примеру, экономически активное население мира составляло около 3 млрд чел., т. е. немногим меньше половины всех жителей Земли. Из них около 568,4 млн приходилось на страны члены ОЭСР, хотя здесь и производится более 52 % валового продукта мира. Самая большая численность ЭАН из стран ОЭСР — в США (около 148,6 млн)[1]. Остальные 2,5 млрд проживали в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. В России по данным Росстата численность экономически активного населения (15—72 года) составляла в конце 2011 г. 76,7 млн чел., или 54 % всего населения страны.

Однако, хотя развитые страны значительно уступают странам развивающимся по численности трудовых ресурсов, они опережают их по качеству рабочей силы — общеобразовательному уровню, количеству высококвалифицированных специалистов, здоровью и другим показателям.

В основе качества рабочей силы лежат три составляющие: здоровье, образование и профессиональный опыт. Профессиональный опыт определяется стажем и квалификацией, а знания — процентом грамотных людей, числом лет обучения, доступностью образовательных систем населению и др. Здоровье в масштабах страны и мира измеряется показателями тяжелых заболеваний, расходами на здравоохранение, средней продолжительностью жизни.

Следует отметить, что в среднемировом исчислении доля всех расходов на здравоохранение составляет 9,8 % ВВП; в странах с низким уровнем дохода она равняется 4,4 %, а с высоким — 10,8 %. В бедных странах гораздо больше больных тяжелыми и инфекционными заболеваниями. Таким образом, налицо колоссальный разрыв между разными группами стран по такой важнейшей составляющей качества рабочей силы, как здоровье.

Для развитых и ряда стран с переходной экономикой характерен высокий процент занятого населения с высшим и средним специальным образованием. Например, в России такие специалисты составляют более половины общей численности занятых. При этом в развивающихся странах качество трудовых ресурсов определяется не столько наличием высшего и среднего образования, сколько просто уровнем грамотности. Так, в странах с низким доходом на душу населения уровень грамотности взрослых людей — всего около 60 %. Наиболее низкая грамотность населения в странах Африки южнее Сахары и в странах Южной Азии. Низкий уровень грамотности, в свою очередь, обусловливает весьма невысокую производительность труда, ведет к консервации устаревших форм хозяйствования, блокирует технический прогресс.

Также добавим, что около 900 млн чел., преимущественно в развивающихся странах, живут за чертой бедности, которую Международная организация труда

[1] Labour Force Statistics 1987-2007. — Paris, 2008. — P. 16—17.

(МОТ) определяет как 2 доллара в сутки, при этом половина людей из этой категории вынуждена выживать на менее чем 1,25 доллара в сутки — уровень крайней нищеты по определению организации.

Одной из важных демографических проблем в мире является высокий уровень безработицы. К безработным относится та часть экономически активного населения, что не имеет работы, но находится в поисках рабочего места и обладает физическими, психическими и интеллектуальными способностями к труду. *Уровень безработицы* определяется отношением числа безработных к величине ЭАН. В первой половине текущего десятилетия безработица в развитых странах в среднем держалась на уровне 6,5 %, в т. ч. в США и Японии — 5 %, в странах зоны евро — до более 9 %.

В 2011 г. явный уровень безработицы в мире в среднем составлял 6 %, однако МОТ настаивает на необходимости включать в число официальных безработных тех людей, что уже отчаялись найти работу, и тогда данный показатель повышается до 6,9 %. Должны заметить, что в развивающихся странах уровень безработицы обычно гораздо выше, причем им присуща так называемая скрытая безработица, проявляющаяся в излишней занятости в сельском хозяйстве, розничной торговле и т. п. В докладе «Global Employment Trends – 2012» по этому поводу говорится, что для обеспечения необходимых темпов экономического роста в следующие 10 лет в мире должно быть создано около 600 млн рабочих мест.

Тенденции *в отраслевой и профессиональной структуре занятости* одинаковы во всем мире: снижается доля занятых в сельском и лесном хозяйстве и рыболовстве и увеличивается занятость в третичном секторе — сфере услуг. Чем выше уровень развития страны, тем ярче проявляется эта направленность. Занятость в промышленности колеблется по группам стран: в развитых она составляет от 13 % до 25 % занятых, в НИС — около 20 %, а в остальных развивающихся странах она обычно ниже, причем в самых бедных не превышает 10 %. В первичном секторе хозяйства колебания в занятости наибольшие. Если в развитых странах в нем занято от менее 2 % (в США, ФРГ) до 7 % работающих, то в беднейших странах — до 80 %.

С точки зрения профессиональной занятости можно отметить следующую линию: в развитых странах сокращается доля так называемых синих воротничков и растет доля технологически ориентированных работников, т. е. специалистов, хорошо разбирающихся в современных технологиях, прежде всего информационных; также увеличивается доля менеджеров.

Что касается продолжительности рабочей недели, то в развитых странах она составляет 33—38 часов, т. е. близка к 7-часовому рабочему дню. Оплата труда в мире имеет тенденцию к повышению, что связано и с ростом производительности труда, и с инфляцией. Уровень оплаты труда рассчитывается обычно в долларах за час, что удобнее для учета оплаты. МОТ рекомендует устанавливать почасовую оплату труда не ниже 3 долл., однако далеко не все страны могут ее обеспечить. Так, в промышленности США в настоящее время минимальная зарплата колеблется от 5 до 8 долл. в час, а средняя составляет 18 долл., в Великобритании и Канаде — 22 долл., Японии — 12 долл., в России — 2 долл., в странах СНГ — до 0,5 долл. Во многих развивающихся странах оплата труда еще ниже.

Качество трудовых ресурсов по странам и интенсивность их использования также имеют существенные отличия. В настоящее время наиболее значительными трудовыми ресурсами обладают крупные периферийные страны — Китай, Индия, Бразилия, Индонезия. Среди развитых стран значительные трудовые ресурсы сосредоточены помимо США также в Японии (экономически активное население — 66,9 млн чел. в 2007 г., что составило 52,2 % общей численности населения) и ФРГ (экономически активное население — 41,7 млн чел., или 50,7 % общей численности населения)[1].

Известно, что с середины XX века в промышленно развитых странах начался переход от индустриального к постиндустриальному обществу. Он сопровождался масштабными структурными изменениями в секторальной структуре занятости и качестве трудовых ресурсов. Развертывание НТР с характерными для нее механизацией и автоматизацией производственных процессов привело к сокращению занятости населения в первичном секторе экономики (сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве, добывающей промышленности, энергетике), а следом — и во вторичном (различных отраслях обрабатывающей промышленности). Если еще в 1960—1970 гг. в развитых странах наблюдался небольшой прирост занятых в промышленном секторе экономики (на 1,4 %), то уже в период 1970—1980 гг. произошло их сокращение на 0,2 %[2].

Высвобождение значительной части трудовых ресурсов в материальном производстве означало одновременный рост занятости в третичном секторе (многочисленных отраслях сферы услуг). Если для индустриальной стадии развития были свойственны конвейерные способы производства массовой стандартизированной продукции, что требовало главным образом физической способности к труду, то постиндустриальная стадия, на которой преимущественное развитие получают отрасли услуг, характеризуется гораздо более высокими потребностями в использовании интеллектуальных способностей человека. Широкое применение дорогостоящего и технически сложного оборудования, промышленных роботов, автоматизация на базе компьютерной техники превратили многие производства в потенциально опасные. Современный работник обязан знать технологии, уметь считывать показания приборов, владеть иностранными языками, иметь компьютерную грамотность, предприимчивость, быть психологически устойчивым, чтобы без промедления принимать ответственные решения в условиях ограниченного времени.

И производство, и потребление на новой стадии развития общества сместились в пользу отраслей нематериальной сферы, где продукт полезной деятельности людей проявляется в полезном эффекте. Чем более развита экономика, тем большее значение имеет сфера услуг как в ВВП, так и в обеспечении рабочих мест. В постиндустриальной экономике в наиболее развитых странах мира в среднем 2/3 экономически активного населения заняты в третичном секторе экономики — в торговле, банковском и страховом деле, строительстве, связи и телекоммуникациях, здравоохранении, туризме, сфере культуры и развлечений, образовании, на транспорте, в государственном управлении, сфере информати-

[1] Labour Force Statistics 1987—2007. — Paris, 2008. — P. 16—17.
[2] Handbook of International Trade and Development Statistics. UN. New York, 1983. — P. 479.

ки, бытовом и коммунальном обслуживании и др. Занятость в этих отраслях предусматривает еще более высокие требования к уровню образовательной и профессиональной подготовки работников.

Для развитых и большинства стран с переходной экономикой характерен высокий процент занятого населения, получившего высшее и среднее специальное образование. В развитых странах, например, число выпускников средней школы практически сравнялось с числом абитуриентов вузов, растет доля работников с высшим образованием в их общей численности. В начале текущего века взрослый человек в Индии имел за плечами 5 лет образования, в Китае — 6,5 лет, Бразилии — 8,5 лет, в Германии — 10,1 года, Японии — 11,7 года, в России — 13,7 года, в США — 13,8 года, в Канаде — 14,4 года. Возрастает роль профессий, связанных со сбором, анализом, обработкой, хранением и использованием информации, новых знаний.

Повышение уровня жизни населения, сокращение продолжительности рабочего времени и увеличение свободного, рост образовательного уровня, успехи медицины, увеличение продолжительности жизни — все это свидетельствует об ощутимом улучшении качества трудовых ресурсов в развитых странах.

Многие периферийные страны идут по пути догоняющего развития. В отличие от развитых стран, большинство развивающихся пребывают еще в фазе перехода от аграрной стадии к индустриальной, который сопровождается ростом занятости в промышленном секторе экономики, что в масштабах всего мирового хозяйства проявляется в росте абсолютной численности промышленных рабочих. Это — следствие как быстрых темпов роста общей численности населения в этой группе стран, так и структурной перестройки их экономики. Так, крупнейшая по населению страна мирового хозяйства Китай фактически превратилась в «мастерскую мира». Происходит интенсивная индустриализация Индии, мало уступающей Китаю по численности населения. В течение нескольких последних десятилетий XX в. из аграрных государств в центры промышленного развития превратились такие страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, как Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань, Мексика, Аргентина, Бразилия, Чили, Таиланд, Малайзия и др. Правда, во многом это — следствие переноса трудоемких и ресурсоемких производств из западноевропейских стран, Японии и США в развивающиеся. В этих странах государство уделяет особое внимание развитию общего и профессионального образования, что повышает качество и стоимость рабочей силы.

Но в большинстве развивающихся стран качество трудовых ресурсов определяется не столько наличием специалистов с высшим и средним образованием, сколько просто уровнем грамотности. Если для развитых стран задача состоит в том, чтобы дать всем выпускникам школы высшее образование, то для развивающихся — повысить уровень функциональной грамотности, т. к. во многих из них среди взрослого населения грамотных не более 20 %.

Серьезной проблемой во многих странах мира длительное время остается безработица. Она во многом носит характер *циклический* (повышается в периоды кризисного падения производства и снижается в периоды экономического подъема), а также *структурный*, когда избыток трудовых ресурсов может сочетаться с нехваткой специалистов в определенных отраслях, и *застойный*. Так, в первые послевоенные годы в Европе наблюдался большой

избыток рабочих рук, но высокие темпы роста экономики во многих странах в 1950-е гг. обусловили практически полную занятость и даже привели к нехватке работающих.

На рубеже 1970—1980-х гг. в развитых странах под влиянием нового этапа НТР началась структурная перестройка экономики, и безработица во многом приобрела структурный характер: модернизация старых отраслей промышленности на базе автоматизации производства привела к вытеснению живого труда, в то же время быстрорастущие новые отрасли испытывали дефицит квалифицированных кадров.

В большинстве развивающихся стран безработица носит застойный и скрытый характер. Так, в Китае скрытая безработица составляет около 150 млн чел., основная часть из которых — крестьяне. В постсоциалистических странах Европы высокая безработица (от 6 % в Венгрии до 19 % в Польше) в 1990-е гг. была вызвана преимущественно структурными причинами. А в 2011 г. по оценкам МОТ 200 млн чел. остались без работы из-за «сохраняющихся кризисных условий», кроме того, создание еще 40 млн рабочих мест в год (400 млн за 10 лет) необходимо для компенсации роста населения Земли и, соответственно, увеличения ее трудовых ресурсов[1].

В последние десятилетия миграционные процессы приобрели поистине глобальные масштабы, охватив все континенты планеты, социальные слои и группы общества, различные сферы общественной жизни. Они стали и одним из проявлений глобализации мирового хозяйства, наряду с интенсификацией международной торговли и трансграничного движения капитала, и ее следствием, поскольку глобализирующееся мировое производство предъявляет требования более эффективного распределения в мировом масштабе планетарных трудовых ресурсов.

О масштабах международной миграции говорят данные международной статистики: если в 1960 г. число легальных трудовых мигрантов составляло 0,5 млн чел. из общего числа в 3,2 млн, то к 2000 г. общее число мигрантов выросло до 170 млн, а трудовых — до 50 млн, и в 2009 г. общая численность мигрантов увеличилась до 200 млн чел., в т. ч. Нелегальных — до 50 млн[2].

Крупнейшими центрами притяжения мигрантов традиционно являются США, Австралия, старая Европа. По данным Фонда ООН в области народонаселения (UNFPA)[3] в 2010 г. наибольшее число трудовых мигрантов приняли такие страны, как США — 42,8 млн чел., Россия — 12,3 млн, Германия — 10,8 млн, Саудовская Аравия — 7,3 млн, Канада — 7,2 млн чел. А наибольшее количество эмигрантов приходится на Китай — 35 млн чел., Индию — 20 млн и Филиппины — 7 млн чел.

По доле иммигрантов в общей численности населения лидерами являются Люксембург (35 %), Канада, Швейцария, Австралия — около 20 %, Ирландия, США — 14 %, Нидерланды, Германия — 12 %.

С середины 1970-х гг. центром притяжения мигрантов становятся нефтедобывающие страны в регионе Персидского залива. В ряде отраслей экономики

[1] Global Employment Trends 2012/ International Labour Office. — Geneva: ILO, 2012. — P. 32.
[2] http://gtmarket.ru/news/state/2009/10/06/2192
[3] Народонаселение мира в 2011 г. — ЮНФПА, 2011. — С. 73.

таких стран, как Бахрейн, Катар, Кувейт, доля иностранной рабочей силы превышает 80 %, а местное население выступает своеобразным господствующим меньшинством.

В Восточной Европе центрами притяжения мигрантов со второй половины 1990-х годов становятся Словакия, Словения, Чехия. Странами-донорами мигрантов в восточноевропейском регионе выступают Албания, Болгария, Румыния, а также Молдавия, Украина и государства Балтии, которые в процессе современного миграционного обмена с разной степенью интенсивности теряют население.

В начале 1990-х годов центром международной миграции для населения бывших советских республик стала Россия. Только за 1992—2010 гг. в Россию официально прибыло более 5,5 млн чел., в основном из стран ближнего зарубежья: Казахстана (31,3 %), Украины (22,2 %), Таджикистана (11,0 %), Узбекистана (10,6 %), Азербайджана (5,5 %), Киргизии (3,9 %). Выбыло из РФ за рубеж за этот период более 3 млн чел., в основном в Германию, Израиль, США, Канаду. В целом сальдо миграции в России положительное. Но за общим положительным сальдо миграции скрывается ряд крайне негативных для России обстоятельств. В частности, с одной стороны, утечка мозгов в дальнее зарубежье, а также *миграция невест*, основной контингент которых составляют молодые девушки и даже девочки-подростки. С другой стороны, нарастающий приток из менее развитых стран (в основном из Азии и Африки) неквалифицированной рабочей силы, маргинальных слоев. В отличие от России, в большинстве азиатских республик бывшего СССР, несмотря на устойчивый миграционный отток населения, демографический потенциал продолжает стремительно расти. За период 1991—2010 гг. в целом по этому региону он увеличился на 9 %.

Заметим, что миграционные процессы оказывают неоднозначное воздействие на мировую экономику и глобальную устойчивость. С одной стороны, международную миграцию населения многие демографы по праву рассматривают как фактор сглаживания целого ряда демографических проблем, обусловленных старением и депопуляцией населения. Это относится прежде всего к странам классической иммиграции — Австралии, Канаде, Новой Зеландии, США, а также развитым странам Европы — Франции, Великобритании, Норвегии и др. Свободное перемещение людей внутри страны и за ее пределами предоставляет возможность наиболее выгодного применения их профессиональных навыков, знаний, опыта. При этом иммигранты могут менять в лучшую сторону соотношение между работающим и неработающим населением, «омолаживать» общество, поддерживать функционирование отраслей, находящихся в стадии реструктуризации или не пользующихся спросом у местного населения (строительство, коммунальное хозяйство, рыболовство, общественный транспорт), способствовать сохранению положительной динамики ВВП. С другой стороны, нарастающая иммиграция зачастую ведет к обострению различного рода конфликтов — этнических, религиозных, социальных, криминализации общества и росту теневой экономики в принимающих странах. Усугубляется целый ряд проблем, связанных с ростом субурбанизации (жилищная, транспортная, трудоустройство и т.п.).

Существенное влияние миграционные процессы оказывают и на страны-доноры, поскольку они утрачивают часть своего населения. В этих странах

становится все более ощутимой нехватка трудовых ресурсов, деформируется половозрастная структура населения за счет убытия из его состава наиболее здоровых, молодых, профессионально подготовленных граждан, происходят неблагоприятные перемены в соотношении городского и сельского населения. Так, по данным Международной организации труда в ряде африканских стран работает меньше национальных кадров высшей квалификации, например врачей, чем за рубежом.

Прямые и косвенные потери развивающихся стран от утечки мозгов за последние 30 лет оцениваются в 30 млрд долл. В то же время многие из этих стран получают значительные валютные доходы в виде денежных переводов мигрантов из-за рубежа своим семьям. Например, в Таиланде еще в начале 1990-х гг. трансферты мигрантов примерно втрое превышали приток внешнего капитала, а в Бангладеш — почти в 1000 раз.

Таким образом, в условиях перехода развитых стран мира к постиндустриальной модели экономического развития существенно меняется роль человека в процессе общественного воспроизводства, а следовательно, происходят существенные качественные сдвиги в условиях конкуренции между субъектами международных экономических отношений на региональном, субрегиональном и глобальном уровнях. Также подчеркнем, что экономический рост высокоразвитых стран и их международная конкурентоспособность в значительной степени обусловливаются интеллектуализацией производства, где определяющим фактором прогресса становятся образование, знания, интеллект и креативные способности, персонифицированные в человеке. Конкурентоспособными в постиндустриальной экономике могут быть только те страны, которые наиболее эффективно используют в своих конкурентных преимуществах фактор «человеческий ресурс» через интеллектуальное насыщение массовых профессий, создание благоприятных условий для всестороннего, творческого развития человека и обеспечения высоких параметров физического, психического и социального здоровья нации.

2.4. Развитие человеческого ресурса в глобальных координатах

Интеллектуализация глобальной экономики, превратившаяся в начале третьего тысячелетия в устойчивую закономерность мирохозяйственного развития, не только открывает перед каждой страной неограниченные возможности по эффективному использованию всей совокупности ресурсов и по приобщению к мировым достижениям науки и техники, к международным стандартам производства и потребления, но и ясно очерчивает свой главный вызов — необходимость поиска государствами эффективных социально-экономических форм подготовки и использования национального человеческого ресурса.

Как показывает мировой опыт, важнейшие и наиболее значимые по своим результатам сдвиги в процессе общественного воспроизводства стран мирового хозяйства происходят сейчас в нематериальной плоскости. Они обусловлены главным образом повышением качественных кондиций национального человеческого ресурса государств за счет увеличения масштабов и роста эффективно-

сти капиталовложений в человеческое развитие, а также благодаря усилению интеллектуализации массовых профессий. Страны, в свое время сделавшие ставку на развитие национального человеческого ресурса, вышли сегодня в мировые лидеры технологического прогресса.

Осознавая ключевую роль человеческого ресурса в создании стратегических конкурентных преимуществ национальных экономик, развитые страны мира начиная со второй половины XX в. непрерывно наращивают объемы инвестирования в развитие человека и в обслуживающую его социальную инфраструктуру — системы образования и здравоохранения, профессиональной подготовки и переподготовки кадров и др. Более того, в структуре народного хозяйства ведущих стран, наряду с материальным накоплением капитала, выделилась самостоятельная многоотраслевая сфера нематериального накопления, которая включает инвестирование в развитие человека, с одной стороны, как физического и социального субъекта, а с другой — как объекта производства и его конечной цели. Как свидетельствует опыт этих государств, на сегодняшний день даже производственное накопление капитала — это не только и не столько рост количественных показателей макроэкономической динамики, а прежде всего — процесс насыщения различных отраслей народного хозяйства результатами научно-технического прогресса. Это обеспечивается в первую очередь накоплением фонда знаний и опыта из разных сфер природо- и обществоведения, а также научно-технических достижений и культурного богатства. При этом динамический рост производственного потенциала в развитых странах мира невозможен без поддержания высокого уровня и темпов накопления невещественного капитала, так как недооценка его грозит неминуемым научно-техническим и экономическим отставанием стран и невозможностью сформировать стратегические конкурентные преимущества.

Этот же магистральный путь развития выбрали и страны Юго-Восточной Азии, а также Индия и Китай. Масштабные эконометрические исследования западных ученых продемонстрировали, что на протяжении последних десятилетий львиная доля прироста национального производства данных стран обеспечивалась увеличением вклада рабочей силы в совокупную производительность факторов производства на основе повышения образовательного и профессионально-квалификационного уровня населения. Также это было обусловлено активизацией межсекторного перемещения рабочей силы из сельского хозяйства в секторы с более высокой добавленной стоимостью производства на одного работника. Данные государства, бывшие в недалеком прошлом аутсайдерами мирового научно-технического прогресса, именно за счет наращивания капиталовложений в развитие национального человеческого ресурса, модернизации образовательных систем, повышения качества университетского образования и массовой подготовки специалистов по специальностям, представляющим инновационную модель экономического развития, буквально за два десятка лет осуществили фантастический прорыв в сфере высоких технологий и приобщились к мировым достижениям науки и техники, сконцентрировав национальный экономический потенциал на главных направлениях научно-технического прогресса. Об этом свидетельствуют, в частности, оценки экспертов Международной бизнес-школы (INSEAD), согласно которым по показателю глобального

инновационного индекса в 2012 г. в десятку стран-инноваторов кроме Швейцарии (с показателем 68,2), Швеции (64,8), Финляндии (61,8), Великобритании (61,2), Нидерландов (60,5), Дании (59,9), Ирландии (58,7) и США (57,7) вошли также Сингапур и Гонконг, в которых данный показатель составляет соответственно 63,5 и 58,7[1].

В системе государственных расходов капиталовложения в развитие человеческого ресурса, или так называемые инвестиции в человека (Human Investment), впервые были выделены в США. Эксперты Департамента труда, занятости и тренинг-администрирования этой страны квалифицируют данный вид инвестиций как совокупность государственных и частных расходов на образование, подготовку кадров, науку и программы социальной защиты. То есть инвестиции в развитие человеческого ресурса можно трактовать как капиталовложения в денежной или иной форме в повышение продуктивных способностей человека, которые обеспечивают рост производительности его труда и создают мотивационное поле для его творческой деятельности. Как и любой другой вид инвестирования, инвестиции в человеческий ресурс являются необходимой предпосылкой его качественного воспроизводства, реализующегося в процессе активной деятельности человека, когда отдельный индивид — это одновременно и объект, и субъект, и конечная цель инвестирования.

Воспроизводство национального человеческого ресурса происходит как в общественном секторе экономики (в системах образования, профессионального обучения, здравоохранения и др.) на основе государственного и частного инвестирования, так и на семейном и личностном уровнях. При этом затраты семейного и личностного уровней также можно отнести к общественным затратам по воспроизводству человеческого ресурса, поскольку накопленный отдельным индивидом запас знаний, умений, профессиональных навыков, навыков креативного мышления и других продуктивных способностей человека могут быть реализованы и оценены благодаря его активной деятельности исключительно в обществе. Итак, наращивание масштабов государственного и частного инвестирования в развитие человеческого ресурса служит основой устойчивого развития национальных экономик стран мира и расширяет возможности отдельных индивидов участвовать в экономической и общественной жизни государств.

Если в данном ракурсе рассматривать развитие государств — лидеров мирового хозяйства, то для них имманентным является обеспечение высокой степени свободы личности, а также создание в обществе условий для наиболее полного раскрытия творческих способностей каждого индивидуума. Только страны, создавшие условия для всестороннего, творческого развития человека, способны в настоящее время сформировать стратегические конкурентные преимущества на глобальном рынке и выдвинуться по показателю международной конкурентоспособности в число абсолютных лидеров. Это достигается за счет высоких показателей производительности труда в различных отраслях народного хозяйства, возможностей динамично наращивать интеллектуальный потенциал общества, обеспечивающий устойчивые темпы экономического роста, а также способности постоянно обновлять и модернизировать структуру экономики согласно требованиям научно-технического прогресса. Исходя из этого в

[1] http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/2012rankings.html

каждой из ведущих стран мира во второй половине XX века в системе государственных расходов опережающими темпами росли объемы финансовых вложений в развитие человеческого ресурса, прежде всего в систему образования, профессиональной подготовки и повышения квалификации персонала, в здравоохранение, воспитание свободной и творчески одаренной личности и т. д. И, как уже отмечалось, капиталовложения в человеческое развитие превратились в развитых странах мира в наиболее эффективный вид инвестиций, подтверждением чего является, в частности, фактическая норма отдачи от инвестиций в образование, которая уже в 1960-х гг. превышала 10 %, тогда как от вложений в акции она составляла менее 6 %, а в облигации — до 2 %.

Как видно из табл. 2.9, на протяжении последних 200 лет в совокупном объеме осуществляемых странами – лидерами мирового хозяйства капиталовложений диаметрально противоположно изменились доли капиталовложений в физический и человеческий компоненты. Если в XVII—XVIII вв. удельный вес инвестиций в человеческий ресурс в общих капиталовложениях не превышал 10 %, то в 1913 г. он равнялся уже 33 %. Научно-техническая революция второй половины XX в., выдвигая повышенные требования к качественным кондициям человеческого ресурса стран, еще более углубила разрыв в масштабах капиталовложений в физическую и человеческую составляющие: в 1973 г. доля инвестиций в человеческое развитие в развитых странах мира составляла 56—57 % совокупного фонда их капитализированных расходов, а в начале XXI в. достигла отметки в 67—69 % (а в США 74—76 %).

Таблица 2.9

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ СОВОКУПНОГО КАПИТАЛА В ЗАПАДНЫХ СТРАНАХ, % к общему итогу[1]

Элементы совокупного капитала	1800 г.	1860 г.	1913 г.	1950 г.	1973 г.	Конец 1990-х гг.
Физический капитал	78—80	77—79	67—69	52—53	43—44	31—33
Человеческий капитал	20—22	21—23	31—33	47—48	56—57	67—69

Инвестирование в развитие человеческого ресурса, в отличие от других видов капиталовложений, характеризуется рядом общих черт, а именно: долгосрочностью воспроизводственного оборота, который составляет 12—20 лет, что впятеро превышает продолжительность оборота физического капитала (1—5 лет); более высоким уровнем риска и неопределенности; интегральным социально-экономическим эффектом; зависимостью инвестиционной отдачи от продолжительности жизни человека (чем раньше инвестиции вкладываются в человека, тем дольше при прочих равных условиях они дают отдачу); обусловленностью объемов и форм капиталовложений в человека, с одной стороны, историческими, ментальными, национальными и культурными традициями народа, к которому он принадлежит, а с другой — индивидуальными интересами человека, его мировоззрением, ответственностью и общим уровнем культуры.

Кроме того, необходимо отметить и принципиальное отличие инвестиций в человеческий ресурс от текущих расходов на поддержание уровня жизни ра-

[1] *Щетинин В.* Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. Щетинин // МЭиМО, 2001. — № 12. — С. 42.

ботников и их воспроизводство, а также от социальной помощи. Оно [отличие] заключается в том, что инвестиции в человека — это вложения, которые повышают конкурентные преимущества человека по мере накопления им знаний и опыта, а следовательно, являются инвестициями в формирование стратегических конкурентных преимуществ стран и в эффективное долгосрочное развитие их национальных экономик.

Будучи основой повышения производительности общественного труда и нематериального накопления капитала, инвестиции в развитие человеческого ресурса в течение послевоенного периода постоянно диверсифицировались как по видовой, так и по объектной и субъектной структуре. По таким критериям, как сфера и источники инвестирования, уровень государственного регулирования инвестиционных процессов, влияние инвестиций на рост производительности общественного труда, их можно классифицировать следующим образом: капиталовложения в образовательную сферу (общее и специальное образование, формальное и неформальное образование, образование взрослых, профессиональная подготовка и переподготовка кадров и др.); вложения в НИОКР; инвестирование в систему здравоохранения; расходы на систему социальной защиты населения; капиталовложения в национально-идейное воспитание граждан, в формирование у населения ценностных ориентиров, воспитание толерантности и нравственности, культуры и ответственности; расходы на формирование мотивационных стимулов к самосовершенствованию и повышению качества своего труда и т. д.

Если анализировать место образовательной сферы в структуре государственного и частного финансирования развития национального человеческого ресурса наиболее развитых стран, то оно является одним из приоритетных. Это объясняется тем, что в последнее десятилетие среди множества факторов, обусловливающих экономический рост и повышение международной конкурентоспособности государств, все больше выделяется инновационная и креативная деятельность экономических субъектов, связанная с динамическим развитием образования и технологий. Так, согласно экспертным оценкам около 60 % увеличения национального дохода этих стран сейчас обеспечивается повышением уровня знаний и образованности общества[1], поэтому там все больше внимания уделяется развитию национальных образовательных систем. Это осуществляется за счет придания высшему образованию все большей массовости и непрерывности, расширения рынка образовательных услуг и адаптации образовательного процесса к запросам и потребностям индивида, ориентации образования на активное освоение человеком не столько знаний, умений и навыков, сколько методов познавательной деятельности, а также благодаря становлению новых форм и методов образования со снижением государственного регулирования его развития.

Учитывая решающее влияние уровня образованности граждан на формирование стратегических конкурентных преимуществ национальных экономик, ведущие страны мира со второй половины XX в. начали опережающими темпами наращивать масштабы финансирования этой сферы. По состоянию на 2009 г. средний уровень совокупных расходов на образование в странах ОЭСР составлял свыше 6 % ВВП (табл. 2.10).

[1] Стратегический ответ России на вызовы нового века / под общ. ред. Л. И. Абалкина. — М. : Экзамен, 2004. — С. 45.

Таблица 2.10

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН ОЭСР в 2009 г.[1]

Страна	Расходы на образовательные учреждения, % ВВП			Зарплата учителя средней школы, долл. США, 2010 г.			Ежегодные расходы государственных и частных институций на 1 ученика / студента, долл. США
	Государственный сектор	Частный сектор	Всего	с 15-летним опытом работы	максимальная	число лет до получения максимальной зарплаты	
Бельгия	6,57	0,38	6,95	44076	53949	27	7659
Болгария	4,58	0,66	5,24	…	…	…	2874
Дания	8,72	0,33	9,05	50253	50253	8	9114
Германия	5,06	0,80	5,86	61784	68592	28	7299
Ирландия	6,50	0,37	6,87	53677	60758	22	…
Испания	5,01	0,72	5,73	47816	58065	38	6953
Франция	5,89	0,61	6,50	35583	51301	34	6988
Италия	4,70	0,45	5,15	35583	43666	35	6275
Нидерланды	5,94	1,01	6,95	61704	66403	16	8359
Австрия	6,01	0,51	6,52	44179	63361	34	8945
Португалия	5,79	0,38	6,17	37542	54158	34	5298
Финляндия	6,81	0,16	6,97	40451	42879	20	7085
Швеция	7,26	0,18	7,44	34481	38951	…	7950
Великобритания	5,67	1,87	7,54	44145	44145	12	7847
Исландия	7,82	0,74	8,56	27930	29123	18	7702
Норвегия	7,32	0,11	7,43	35991	40405	16	10179
Швейцария	5,55	0,60	6,15	…	79603	27	…
Япония	3,61	1,60	5,21	44788	56543	34	7484
США	5,47	2,03	7,50	45049	55259	…	11370
ЕС-27	**5,41**	**0,79**	**6,20**	**40211**	**47287**	**24**	**6504**
ОЭСР	**4,7**	**1,4**	**6,1**	**39401**	**47721**	**21**	…

[1] Составлено по данным Евростата [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Expenditure_on_educational_institutions,_2004_and_2009_(1).png&filetimestamp=20121001105841

Education : Key Tables from OECD // OECD 2012 [Electronic resource]. — Available from : http://dx.doi.org/10.1787/teachsal-table-2012-2-en

При этом наблюдалось значительное варьирование данного индикатора по странам — от 5,15 % в Италии до 9,05 % в Дании (для сравнения: в Исландии этот показатель составлял 8,56 %, в США — 7,50 %, в Швеции — 7,44 %, в Бельгии — 6,95 %, в Финляндии — 6,97 %, в Швейцарии — 6,15 %).

Что касается финансирования образования со стороны частного сектора, то оно направляется главным образом на профессиональную подготовку сотрудников на рабочих местах. Если рассмотреть его долю в совокупных расходах на образование, то данный показатель по группе стран ОЭСР составляет на сегодня в среднем 1,4 % совокупного ВВП; в Японии — 1,6 %, в Швеции — 0,18 %, в Финляндии — 0,16 %, в Норвегии — 0,11 %, во Франции — 0,61 %, в Испании — 0,72 %, достигая максимального значения в США — 2,03 % ВВП[1].

В условиях формирования глобальной конкурентной среды значение частного финансирования образования трудно переоценить, поскольку оно позволяет неуклонно наращивать конкурентоспособность национальной рабочей силы стран путем улучшения ее качественных кондиций по образовательному и квалификационному уровням, по уровню приобретенных компетенций и профессионального опыта, а также в плане повышения навыков, профессиональной мобильности и мотивированности к эффективной занятости. Благодаря этому реализуются инновационные сдвиги в национальных экономиках стран, а также формируются их стратегические конкурентные преимущества как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Особое значение система профессиональной подготовки приобретает при поиске человеком первой работы с целью предотвращения безработицы среди молодежи, так как отсутствие опыта работы у потенциального работника не только существенным образом снижает его конкурентоспособность на рынке труда, но и становится иногда основным препятствием для его трудоустройства. По этой причине в последние десятилетия компании развитых стран мира, прибегая к постоянной диверсификации методов профессиональной подготовки сотрудников, сформировали довольно эффективные национальные системы профессионального обучения. Например, в Германии это — система ученичества, в США — система подготовки к трудовой жизни, которая, охватывая все уровни школьного образования (от знакомства школьников с особенностями различных профессий в младших классах до овладения основами двух-трех специальностей — в старших), обеспечивает естественный переход ученика от школы к трудовой деятельности. При этом особое внимание уделяется приобретению учащимися навыков профессионального общения, поведения в трудовых коллективах, разрешения разного рода производственных конфликтов и пр.

Следует подчеркнуть, что колоссальные объемы государственного и частного финансирования образования в ведущих странах мира дали возможность перевести образовательную сферу на высочайший уровень материального и кадрового обеспечения. Сказанное можно подтвердить официальными данными об уровне заработной платы в образовательной сфере развитых стран. Так, средний размер основной зарплаты учителя средней школы с 15-летним опытом ра-

[1] Данные Евростата.

боты в странах ОЭСР составляет 39,4 тыс. долл. США, а максимальный размер — 47,7 тыс. долл., и это без учета дополнительной оплаты и других поощрительных и компенсационных выплат, доля которых, как показывает анализ структуры фонда оплаты труда преподавательского корпуса, в общей сумме начислений постоянно растет.

Как свидетельствует мировой опыт, кроме методов прямого образовательного инвестирования в национальный человеческий ресурс высокую эффективность демонстрируют и методы косвенного влияния на развитие сферы образования. Их ведущие страны мира реализуют посредством налоговых, кредитных и информационных инструментов стимулирования фирм по осуществлению инвестиций в человека, а также при помощи регулирования цен на используемые для этого ресурсы.

Повышение качественных кондиций человеческого ресурса и его превращение в главную продуктивную силу общества связаны не только с повышением образовательного и квалификационного уровней работающих, но и с сокращением разрыва в числе лет, необходимых для смены технологий и подготовки профессиональных кадров для них. Речь идет о том, что если еще полстолетия назад радикальные технологические изменения в общественном воспроизводстве случались приблизительно каждые 35—40 лет, и знаний, полученных в учебных заведениях, хватало практически на всю профессиональную жизнь специалиста, то в условиях постиндустриализма средний период обновления технологий и техники резко сократился и равняется теперь четырем-пяти годам, а в наиболее развитых отраслях — даже двум-трем[1].

Такое положение дел диктует необходимость продления сроков подготовки квалифицированных специалистов и постоянного повышения их квалификационного уровня при помощи диверсифицированной системы переподготовки кадров и обеспечения непрерывности получения образования. Идея непрерывности образования возникла еще в 1970—1980-х гг. и базируется на трех принципах: а) обучение не должно ограничиваться по времени; б) средством передачи знаний может быть как формальная, так и неформальная система образования; в) необходимо создавать условия для распространения знаний и образовательных ценностей, в том числе через средства массовой информации.

Если проанализировать тенденции повышения образовательного уровня американских индустриальных рабочих на протяжении XX в., то можно обнаружить увеличение как доли работников с законченным средним и высшим образованием, так и числа лет, затраченных на обучение. Например, в послевоенные годы свыше 90 % американской молодежи в возрасте от 14 до 17 лет получали образование в средней школе, тогда как в 1890 г. этот показатель составлял всего 7 %. Кроме того, в 1990-х гг. почти 62 % выпускников школ вступали в колледжи, в то время как в 1940 г. их доля едва достигала 15 %[2]. Если к началу Второй мировой войны среднее число лет, затраченных на обучение обычным 25-летним американцем, составляло лишь 8,6, то к началу XXI

[1] *Мочерний С.* Інтернаціоналізація виробництва і сучасні тенденції розвитку світового господарства / С. Мочерний, С. Фомішин // Економіка України. — 2006. — № 5. — С. 50.

[2] *Иноземцев В. Л.* Пределы «догоняющего» развития / В. Л. Иноземцев. — М. : Экономика, 2000. — С. 52.

века — почти 14. То есть за полстолетия средний американец повысил свое образование от уровня начальной школы до уровня школы средней плюс частично получил образование в колледже, а по расчетам авторитетных экспертов при сохранении таких темпов повышения образовательного уровня к 2015 г. средний американец сможет довести свое образование до уровня выпускника колледжа.

За последние десятилетия тенденция повышения образовательного уровня работающих, продления срока их обучения и подготовки приобрела устойчивый характер и в новых индустриальных странах. Рост потребности этих государств в работниках с высшим образованием объективно проявляется в увеличении студенческого контингента как в абсолютных, так и в относительных показателях. Например, в Республике Корея, Китае, Тайване, Сингапуре и Индии в последнее десятилетие численность студентов, обучающихся в сфере естественных наук, увеличилась вдвое, а в сфере технических наук — втрое. Азиатские НИК не только создали условия для динамического развития среднего и профессионального образования, но и направили колоссальные финансовые ресурсы на развитие инженерных наук путем усиления подготовки инженеров, введения преподавания научно-технических дисциплин в средних школах и аспирантуры — в вузах. Это позволило существенно повысить конкурентные позиции инженерных систем этих государств и дало ощутимый толчок к созданию новых видов товаров и услуг, техническому творчеству и повышению инновационной деятельности в обществе.

Впечатляет также сокращение гендерного разрыва в начальном и среднем образовании этих государств. Так, в начале XXI века все восточноазиатские страны добились общего начального образования для девочек, что практически ликвидировало гендерное неравенство в данной сфере. О весомости этого достижения свидетельствует тот факт, что до сих пор приблизительно в 40 странах с низкими доходами сохраняются такие же значительные разрывы в числе учеников по гендерному признаку, какие отмечались и в 1965 г. В целом же опыт азиатских НИК доказывает, что с помощью повышения образовательного и профессионально-квалификационного уровня населения страна способна прогрессировать от дешевой рабочей силы к относительно дешевому умственному труду, а также посредством структурной трансформации — от примитивного производства к производству продукции с высокой добавленной стоимостью.

В новой экономике, которую строят сегодня страны – лидеры мирового хозяйства, основными продуцентами и распространителями знаний и информации являются вузы, прежде всего университеты. Об их далеко не последней роли в современном общественном прогрессе свидетельствует, в частности, подтвержденное западными учеными наличие тесной взаимосвязи между развитием образовательных учреждений и экономическим ростом стран. Не случайно страны, признавшие приоритетность развития университетского образования, смогли обеспечить устойчивые темпы экономического роста и перейти к построению постиндустриального общества. Ведь именно университеты, как основные участники национальных инновационных систем стран и организационные посредники в кооперации образовательных и научных структур с бизнесом и правительством, обеспечивают наиболее эф-

фективное объединение усилий этих учреждений для решения междисциплинарных задач образования и науки и активизации инновационной деятельности, а также интегрируют фундаментальную науку, учебный процесс и производство.

Как утверждают специалисты, особым событием в развитии образовательной деятельности конца XX — начала XXI вв. явилось создание высшей лиги мировых университетов, которые используют как конкурентные, так и партнерские стратегии для наращивания качества образовательных услуг в ответ на вызовы глобальной конкурентной среды. В этой лиге ведущие места занимают американские университеты, не имеющие себе равных в мире ни по материально-техническому обеспечению, ни по технологиям обучения, ни по инновационности и содержательности учебных дисциплин, ни по соответствию национальной и международной бизнес-среде. Стоимостные объемы только эндаумент-фондов (целевых фондов, сформированных преимущественно за счет благотворительных пожертвований с целью финансирования образовательных учреждений) первой десятки университетов США в 2011 г. составляли свыше 146 млрд долл. (табл. 2.11). При этом наибольшими эндаумент-фондами владеют сейчас Гарвардский, Йельский, Техасский, Принстонский и Стенфордский университеты (соответственно 37,1 млрд, 19,4 млрд, 17,1 млрд, 17,1 млрд и 16,5 млрд долл.), что позволяет им получать значительные дополнительные доходы на основе диверсификации своих инвестиционных ресурсов и их вложения в разнообразные финансовые инструменты (акции, облигации), недвижимость, частные фонды и пр. Например, в 2010 г. Гарвардский университет 38 % своих инвестиций (эндаумент и другие средства для инвестирования) вложил в покупку акций, 23 % — реальных активов (13 % в товары и 9 % в недвижимость) и 13 % — в ценные бумаги с фиксированной доходностью[1].

Таблица 2.11

СТОИМОСТНЫЕ ОБЪЕМЫ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ УНИВЕРСИТЕТОВ США И ИХ ДОХОДНОСТЬ В 2011 г.[2]

Университет	Объем средств, млрд долл. США	Доходность, %
Гарвардский	37,1	15,1
Йельский	19,4	16,3
Техасский	17,1	22,0
Принстонский	17,1	18,9
Стенфордский	16,5	19,1
Массачусетский технологический институт	9,7	16,8

[1] The Huffington Post [Electronic resource]. — Available from : http://www.huffingtonpost.com/2011/01/31/collegesanduniversities_n_815646.html?ref=harvard#s232144&title=University_of_California

[2] Монітор конкурентоспроможності // Технологія економічного прориву. — 2008. — № 1-2. — С. 42.

Окончание табл. 2.11

Университет	Объем средств, млрд долл. США	Доходность, %
Мичиганский	7,8	19,4
Колумбийский	7,8	19,5
Северо-западный	7,2	20,8
Государственный исследовательский университет, г. Остин (Техасский A&M университет)	7,0	22,0
Всего 10 ведущих университетов	146,7	×

А вообще в США, где проживает всего 5 % населения планеты и производится около 27 % глобального ВВП, находится больше половины из 100 лучших университетов мира, что обусловлено структурными и организационными факторами, дающими возможность этим образовательным учреждениям занимать высокие конкурентные позиции на глобальных рынках образовательных услуг. Среди имеющихся преимуществ отметим прежде всего автономию университетов, диверсификацию учебных заведений и свободный выбор курсов и тем для научно-исследовательской и образовательной деятельности, привлечение на учебу иностранцев, правительственную поддержку фундаментальных исследований и эффективный отбор студентов.

Таким образом, есть все основания утверждать, что Америка превратила свою образовательную систему не только в орудие культурного влияния, но и в успешный бизнес-проект, о чем свидетельствует высокая престижность диплома американского университета в мире и популярность получения образования в США среди детей правящих элит многих стран мира. Так, по некоторым подсчетам свыше 250 известных политиков из 82 стран мира, которые занимают или занимали высшие государственные посты в течение последних лет, получили дипломы американских университетов. В частности, это Ж. Ширак — экс-президент Франции, А. Пачеко — экс-президент Коста-Рики, К. Аннан — бывший Генеральный секретарь ООН, а также его предшественник Б. Гал, М. Саакашвили — экс-президент Грузии, В. Адамкус — экс-президент Литвы, Х. Солана — бывший Генеральный секретарь НАТО, Р. Проди — экс-премьер-министр Италии, А. Фухимори — экс-президент Перу, Э. Барак и Б. Нетаньяху — экс-премьер-министры Израиля, П. Трюдо — экс-премьер-министр Канады и многие другие[1].

Высокоразвитая и диверсифицированная система образования промышленно развитых и новых индустриальных стран направлена не только на подготовку и переподготовку отечественных кадров для всех отраслей народного хозяйства,

[1] Фінансові інструменти забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в інституційній моделі : монографія / [А. С. Аблов, М. Й. Беззуб'як, Л. П. Гальперіна та ін.] ; за ред. В. Є. Новицького. — К. : Аріс-тей, 2006. — С. 144.

но и на подготовку иностранных ученых и специалистов. Так, по данным ЮНЕСКО за последние 25 лет численность иностранных студентов в мире выросла вчетверо, а в ряде стран (США, Финляндия, Великобритания, Австрия, Германия) — впятеро. К 2025 г. численность студентов, учащихся за рубежом, составит почти 5 млн[1]. Уже сейчас иностранные студенты в США ежегодно получают более 25 % всех докторских степеней в сфере естественных наук, более 40 % — в сфере математических и компьютерных наук и более 45 % — в сфере инженерных наук.

Следующим важным направлением в развитии национального человеческого ресурса стран, а следовательно, и в формировании их стратегических конкурентных преимуществ является инвестирование в систему здравоохранения и медицину. Значение подобных капиталовложений сложно переоценить, так как укрепление здоровья людей существенно продляет срок эффективного использования их человеческого ресурса и расширяет возможности экономического роста стран. Кроме того, состояние физического и психического здоровья людей как носителей генетической информации предопределяет качество национального человеческого ресурса последующих поколений, обусловливает возможности получения ими образования и профессиональной подготовки, а также обеспечивает высокое качество жизни.

При этом не следует снимать со счетов и такие факторы, как экологические условия, в которых живет человек, его генетику и образ жизни. По этому поводу зарубежными учеными были проведены любопытные научные исследования, согласно которым здоровье человека на 8—10 % зависит от действующей системы здравоохранения, на 20 % — от экологических условий, на 20 % определяется генетическими факторами и на 50 % — образом жизни (рациональный режим работы и отдыха, гигиена, рациональное питание, отсутствие вредных привычек, нормальная масса тела, профилактика заболеваний и нервных стрессов, закаливание и т. д.). Исходя из этого многие специалисты склоняются к мысли, что расходы, связанные с утверждением в сознании людей ценности здорового образа жизни, также необходимо относить к инвестициям в развитие национального человеческого ресурса стран[2].

Если анализировать уровень финансирования системы здравоохранения стран ОЭСР, то в последнее десятилетие темпы его роста опережали темпы роста ВВП этих государств. Как свидетельствуют данные табл. 2.12, на протяжении 1980—2010 гг. увеличивались как абсолютные, так и относительные объемы расходов на здравоохранение, в частности, совокупные расходы выросли с 6,6 до 9,5 % ВВП.

---

[1] *Сагинова О. В.* Интернационализация высшего образования как фактор конкурентоспособности [Электронный ресурс] / О. В. Сагинова. — Режим доступа : www.marketology.ru

[2] *Грішнова О. А.* Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. — К. : КНЕУ, 2006. — С. 57—58; *Марцинкевич В.* Экономика человека : учеб. пособие для высш. учеб. заведений / В. Марцинкевич, И. Соболева. — М. : Аспект Пресс, 1995. — С. 101—105; Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование : монография / В. Т. Смирнов, И. В. Сошников, В. И. Романчин, И. В. Скоблякова. — М. : Машиностроение ; Орел : ОрелГТУ, 2005. — С. 70—85.

Таблица 2.12

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПО СТРАНАМ МИРА НА ПРОТЯЖЕНИИ 1980—2010 гг. [49]

Страна	Капиталовложения в систему здравоохранения и источники финансирования														Число больничных коек на 1 тис. населения
	Совокупные расходы, % ВВП				Доля государственных расходов, %				Совокупные расходы на здравоохранение на душу населения, долл. США			Расходы на развитие фармацевтической отрасли, % совокупных расходов			
	1980	1990	2000	2010	1980	1990	2000	2010	1970	1990	2010	1993	2003	2010	2010
Австралия	6,8	7,5	8,8	…	62,6	66,2	66,8	…	…	1195	…	10,4	14,0	…	…
Австрия	7,5	7,0	10,0	11,0	68,8	72,9	75,6	76,2	196	1639	4395	11,1	16,1	12,0	7,6
Бельгия	6,3	7,2	8,6	10,5	…	…	74,6	75,6	149	1355	3969	17,4	16,6	15,8	6,4
Канада	7,0	8,9	8,8	11,4	75,6	74,5	70,4	71,1	294	1735	4445	13,0	16,9	16,7	…
Чехия	…	4,7	6,5	7,5	96,8	97,4	90,3	83,8	…	560	1884	19,4	21,9	19,9	7,0
Дания	8,9	8,3	8,3	11,1	87,8	82,7	83,9	85,1	…	1542	4464	8,5	9,8	7,4	3,5
Финляндия	6,3	7,7	6,6	8,9	79,0	80,9	71,3	74,5	181	1363	3251	12,3	16,0	13,9	5,9
Франция	7,0	8,4	9,6	11,6	80,1	76,6	79,4	77,0	194	1444	3974	17,5	20,9	16,0	6,4
Германия	8,4	9,6	10,3	11,6	78,7	76,2	79,5	76,8	269	1798	4338	13,2	14,6	14,8	8,3
Исландия	6,3	7,8	9,3	9,3	88,2	86,6	81,1	80,4	175	1664	3309	12,4	14,5	15,8	…
Ирландия	8,3	6,1	6,3	9,2	82,0	71,7	75,1	69,5	116	788	3718	10,7	11,0	18,5	3,1
Италия	…	7,7	8,1	9,3	…	79,5	72,5	79,6	…	1357	2964	20,2	22,1	17,2	3,5
Япония	6,5	6,0	7,7	…	71,3	77,6	80,8	…	140	1115	3035	22,3	18,4	…	13,6
Республика Корея	4,1	4,3	4,8	7,1	21,6	38,4	48,6	58,2	…	325	2035	30,6	28,8	21,6	8,8
Люксембург	5,2	5,4	5,8	…	92,8	93,1	85,1	…	…	…	4786	12,2	11,6	…	5,4

[49] OECD Health Data 2012 — Frequently Requested Data. — OECD. — October 2012 [Electronic resource]. — Available from : http://www.oecd.org/health/healthpoliciesanddata/oecdhealthdata2012-frequentlyrequesteddata.htm

Страна	Капиталовложення в систему здравоохранения и источники финансирования														Число больничных коек на 1 тис. населения
	Совокупные расходы, % ВВП				Доля государственных расходов, %				Совокупные расходы на здравоохранение на душу населения, долл. США			Расходы на развитие фармацевтической отрасли, % совокупных расходов			
	1980	1990	2000	2010	1980	1990	2000	2010	1970	1990	2010	1993	2003	2010	2010
Нидерланды	7,5	8,0	8,0	12,0	73,2	71,2	66,4	85,7	…	1414	5056	11,0	11,4	9,5	…
Норвегия	7,0	7,6	8,4	9,4	85,1	82,8	82,5	85,5	143	1367	5388	9,6	9,4	7,3	3,3
Швеция	9,0	8,3	8,4	9,6	92,5	89,9	84,9	81,0	311	1594	3758	10,9	13,1	12,6	2,7
Швейцария	7,4	8,3	10,4	11,4	…	52,4	55,4	65,2	351	2030	5270	9,7	10,5	9,7	5,0
Турция	3,3	3,6	6,6	…	29,4	61,0	62,9	…	…	155	913	31,6	24,8	…	2,5
Великобрита-ния	5,6	6,0	7,3	9,6	89,4	83,6	78,8	83,2	159	960	3433	14,8	15,8	…	3,0
США	8,8	11,9	13,2	17,6	41,0	39,4	43,0	48,2	356	2851	8233	8,6	12,9	11,9	…
ОЭСР	6,6	7,0	7,9	9,5	…	…	…	72,2	…	…	3265	12,5	16,3	16,6	4,9

На конец периода самые высокие ежегодные объемы государственных расходов в абсолютном выражении имели США — 8233 долл. на душу населения, хотя значительная часть этих средств была получена из частных, а не из государственных источников. Далее следуют: Норвегия — 5388 долл., Швейцария — 5270 долл., Нидерланды — 5056 долл., Люксембург — 4786 долл., Канада — 4445 долл., Австрия — 4395 долл. и Бельгия — 3969 долл. Эти же страны лидируют и по показателю относительных затрат на здравоохранение, в частности в США в 2010 г. они составляли 17,6 % ВВП, в Нидерландах — 12,0 %, в Норвегии — 9,4 %, в Швейцарии — 11,4 %, в Австрии — 11,0 %, в Канаде — 11,4 %, в Германии — 11,6 %. Высокие относительные затраты имеют также Франция — 11,6 %, Дания — 11,1 % и Бельгия — 10,5 %. Данные затраты включают в себя расходы на обеспечение медицинского обслуживания (профилактического и лечебного), деятельность в сфере планирования семьи, организации питания и неотложную помощь в области здравоохранения.

В источниках финансирования здравоохранения большинства стран ОЭСР основная часть расходов приходится на государственный сектор — около 72,2 % в 2010 г. При этом в таких странах, как Дания, Нидерланды и Норвегия, доля государственного финансирования превышает 85 % совокупных затрат. Однако, учитывая нарастающее старение населения данных стран и постоянное удорожание медицинских технологий, требуются все большие объемы финансирования их систем здравоохранения, что становится серьезной проблемой для этих государств.

Наиболее низкие показатели государственного финансирования системы здравоохранения имеют сегодня США — 48,2 % совокупных затрат, что объясняется высочайшим в мире уровнем развития частной системы здравоохранения, услуги которой оплачиваются главным образом на счет средств фирм и организаций (в рамках обязательного страхования) и физических лиц (в рамках добровольного медицинского страхования). Поскольку становление частной медицины в развитых странах мира исторически было связано с необходимостью удовлетворения нужд зажиточного населения в высококачественных медицинских услугах, то данная система не может квалифицироваться как организационно-финансовая основа национальной системы здравоохранения в целом, а должна использоваться как дополнение к государственной системе здравоохранения или системе, базирующейся на социальном страховании.

В настоящее время практически во всех цивилизованных странах существуют разветвленные системы социального медицинского страхования, в большей или меньшей степени подконтрольные и регулируемые со стороны государства. Несмотря на определенные национальные особенности, присущие каждому государству, все они имеют и общие черты, а именно: диверсифицированные источники финансирования (бюджетные средства и обязательные страховые платежи, осуществляемые работодателями и работниками); наличие децентрализованной системы финансирования со стороны фондов и страховых компаний; суровый контроль качества медицинских услуг со стороны страховых компаний; разнообразие форм собственности медицинских учреждений и жесткое государственное регулирование ценообразования на медицинские услуги.

Система здравоохранения в развитых странах реализуется сейчас на трех основных уровнях — семейной медицины, госпитальной помощи и общественно-

го здравоохранения. Например, в США свыше 47 % всех расходов на здравоохранение приходится на стационарное лечение, около 2 % — на домашнее обслуживание, 10 % — на медикаментозное лечение, 10 % — на содержание домов престарелых, 11 % — на услуги стоматологов, офтальмологов и других узких специалистов. Важнейшая составляющая данной модели социальных услуг — семейные доктора, поскольку оплату они получают непосредственно от пациентов, а больницы и госпитали, стационарное лечение — наиболее затратный компонент системы здравоохранения.

Таким образом, можем заключить, что национальная система здравоохранения США, наряду со своими несомненными преимуществами, такими как значительные объемы соответствующих расходов на душу населения и по отношению к ВВП страны, высокий инновационно-технологический потенциал медицинской отрасли, развитие целевых государственных программ медицинского страхования и т. п., имеет и очевидные недостатки своей организации. Таковыми являются недоступность медицинского обслуживания (медицинского страхования) достаточно большому слою населения, преимущественно частная основа функционирования этой социальной сферы, из-за которой часто нивелируется человеческий фактор.

Социальная политика ведущих стран мира, олицетворяя одно из основных достижений западного общества и отражая специфику его образа жизни, обеспечивает более равномерное распределение национального дохода и общественного богатства в этих государствах и смягчает имущественное расслоение в обществе благодаря механизмам поддержания доходов низкооплачиваемых категорий населения на социально приемлемом уровне. Поэтому повторим, что в современную эпоху ключевым фактором сохранения и развития национального человеческого ресурса, а значит, и формирования стратегических конкурентных преимуществ стран является социальная защита населения.

Как следует из данных, представленных в табл. 2.13, на протяжении 1980—2012 гг. группа государств ОЭСР характеризовалась неизменно высокой долей бюджетных расходов на социальные услуги, которая за указанный период выросла с 15,6 до 22,1 % их ВВП.

Таблица 2.13

ДИНАМИКА АГРЕГИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ РАСХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА СТРАН ОЭСР НА ПРОТЯЖЕНИИ 1980—2012 гг., % ВВП[1]

Страна	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2005	2007	2012*
Австралия	10,3	12,1	13,1	16,2	17,3	17,0	16,5	16,0	16,1
Австрия	22,4	23,7	23,8	26,6	26,7	27,3	27,4	26,4	28,1
Бельгия	23,5	26,1	24,8	26,3	25,4	26,2	26,4	26,3	28,6
Канада	13,7	16,9	18,1	18,9	16,5	17,1	17,0	16,9	19,3

[1] *Adema W.* Is the European Welfare State Really More Expensive? Indicators on Social Spending, 1980-2012 and a Manual to the OECD Social Expenditure Database [Electronic resource] / W. Adema, P. Fron, M. Ladaique // OECD Social, Employment and Migration Working Papers ; OECD Publishing. — 2011. — №. 124. — P. 41. — Available from :
http://dx.doi.org/10.1787/5kg2d2d4pbf0-en

Окончание табл. 2.13

Страна	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2005	2007	2012*
Чили	…		10,2	11,4	13,2	13,4	11,2	10,6	…
Чехия	…	…	16,1	18,2	19,8	20,6	19,5	18,8	20,4
Дания	24,8	23,2	25,1	28,9	25,7	26,6	27,2	26,0	29,5
Финляндия	18,1	22,5	24,3	30,8	24,3	25,0	26,1	24,9	28,0
Франция	20,7	25,9	24,8	28,5	27,7	28,4	29,0	28,4	29,9
Германия	22,1	22,5	21,7	26,8	26,6	27,4	27,2	25,2	25,8
Греция	10,2	15,9	16,5	17,3	19,2	20,1	21,0	21,3	23,1
Венгрия	…	…	…	…	20,4	21,3	22,6	22,9	22,1
Исландия	…	…	13,7	15,2	15,2	16,8	16,3	14,6	14,0
Ирландия	16,6	21,3	14,9	15,7	13,3	15,2	15,8	16,3	19,8
Израиль	…	…	…	16,7	17,1	18,8	16,5	15,5	15,7
Италия	17,9	20,8	19,9	19,9	23,3	24,0	25,0	24,9	26,4
Япония	10,4	11,2	11,3	14,3	16,5	17,8	18,6	18,7	…
Республика Корея	…	…	2,8	3,2	4,8	5,1	6,4	7,6	9,7
Люксембург	20,6	20,2	19,1	20,8	19,8	22,0	23,0	20,6	23,6
Мексика	..	1,7	3,2	4,3	5,3	6,3	6,8	7,2	…
Нидерланды	24,7	25,3	25,5	23,8	19,8	20,5	20,7	20,1	21,5
Новая Зеландия	17,1	17,7	21,5	18,7	19,1	18,5	18,1	18,4	21,8
Норвегия	16,9	17,7	22,3	23,3	21,3	23,7	21,7	20,8	22,4
Польша	…	…	14,9	22,6	20,7	22,3	21,0	19,8	21,1
Португалия	9,9	10,1	12,5	16,5	18,9	20,5	22,9	22,5	25,4
Словакия	…	…	…	18,8	17,9	17,7	16,3	15,7	17,0
Испания	15,5	17,8	19,9	21,4	20,4	20,4	21,4	21,6	25,3
Швеция	27,2	29,5	30,2	32,0	28,4	28,7	29,1	27,3	26,5
Швейцария	13,8	14,7	13,5	17,5	17,8	19,1	20,2	18,5	18,5
Турция	3,2	3,1	5,7	5,6	…	9,8	9,9	10,5	…
Великобритания	16,6	19,4	16,8	19,9	18,6	19,4	20,6	20,5	22,9
США	13,2	13,1	13,5	15,4	14,5	15,9	15,8	16,2	19,5
ОЭСР	**15,6**	**17,3**	**17,6**	**19,5**	**19,0**	**19,7**	**19,8**	**19,3**	**22,1**

* — прогноз.

При этом особенно стремительным ростом государственных расходов на социальные программы характеризовались такие страны, как Австралия (с 10,3 до

16,1 % ВВП), Португалия (с 9,9 до 25,4 %), Швейцария (с 13,8 до 18,5 %) и Франция (с 20,7 до 29,9 %). Вместе с тем в странах с традиционно высокими стоимостными объемами общественных фондов потребления (Швеция, Норвегия, Исландия и Ирландия) доля государственных социальных расходов в ВВП осталась практически неизменной, а в Нидерландах даже снизилась за указанный период с 24,7 до 21,5 % ВВП.

Итак, именно крупномасштабные объемы государственного финансирования системы социальных услуг — основа устойчивого развития национальных экономик стран мира, дающая возможность отдельным индивидам принимать участие в экономической и общественной жизни государств. Не случайно европейские правительства в последние годы настойчиво рекомендуют местным и региональным органам исполнительной власти в своей деятельности как можно больше ориентироваться на нужды своих граждан, заостряя внимание на том, что население необходимо рассматривать не только как потребителей социальных услуг, но и как партнеров в процессе их планирования и предоставления.

Значимым компонентом развития национального человеческого ресурса стран является сегодня социальное страхование, которое представляет собой систему государственного обеспечения наемных работников в старости, на случай болезни, безработицы, потери трудоспособности или кормильца, а также затраты на трудоустройство и переквалификацию работников. Стоит напомнить, что система социального страхования в своих первичных формах существовала практически при всех общественно-экономических формациях, однако высшего уровня развития она достигла лишь в условиях активизации процессов обобществления производства, демократизации отношений экономической собственности и стремительного расширения с 1930-х гг. экономических функций государства.

Особенно важным структурным элементом системы социального страхования является в настоящее время пенсионное обеспечение, что обусловлено в первую очередь непрерывно усиливающимся демографическим давлением на национальные бюджеты ведущих стран. Уже многие государства ощущают это давление на финансовое состояние своих систем пенсионного обеспечения, которое проявляется прежде всего в повышении доли пенсионных выплат в их ВВП. Например, в Великобритании на выплату пенсий уходит свыше 10 % ВВП, в Италии — почти 20 %, а к 2030 г. указанные показатели могут достичь 15,5 и 33,3 % соответственно. А вообще по странам ЕС на период до 2040 г. содержание нетрудоспособной части граждан станет причиной почти 20 %-ного снижения реального подушевого ВВП[1].

Итак, целиком закономерным является тот факт, что в большинстве развитых стран пенсионные выплаты, наряду с медицинским страхованием, обеспечиваются главным образом за счет отчислений из заработной платы и прибылей в одинаковых пропорциях, путем налогообложения всего трудоспособного населения и другими методами. Так, в США в финансировании пенсионного страхования доля работающих составляет сейчас около 50 %, в Швейцарии — 40 %, а в Германии — почти 35 %. При этом в большинстве стран мира наем-

[1] Глобальна економіка XXI століття: людський вимір : монографія / [Д. Г. Лук'яненко та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2008. — С. 138.

ные работники в фонды социального страхования платят только 30—50 % необходимых средств. Остальную часть вносят предприниматели и государство, причем последнее в случае нехватки необходимых средств, получаемых от работников и предпринимателей, выделяет также дотации.

Подтверждением исключительной важности системы государственного пенсионного страхования является то, что в большинстве стран ОЭСР в структуре финансовых ресурсов населения старше 65 лет почти 60 % составляют именно государственные трансферты (рис. 2.3). В таких странах, как Австрия, Бельгия, Чешская Республика, Словакия, Люксембург и Польша, этот показатель приближается к 75 %, а во Франции и Венгрии — 85 %.

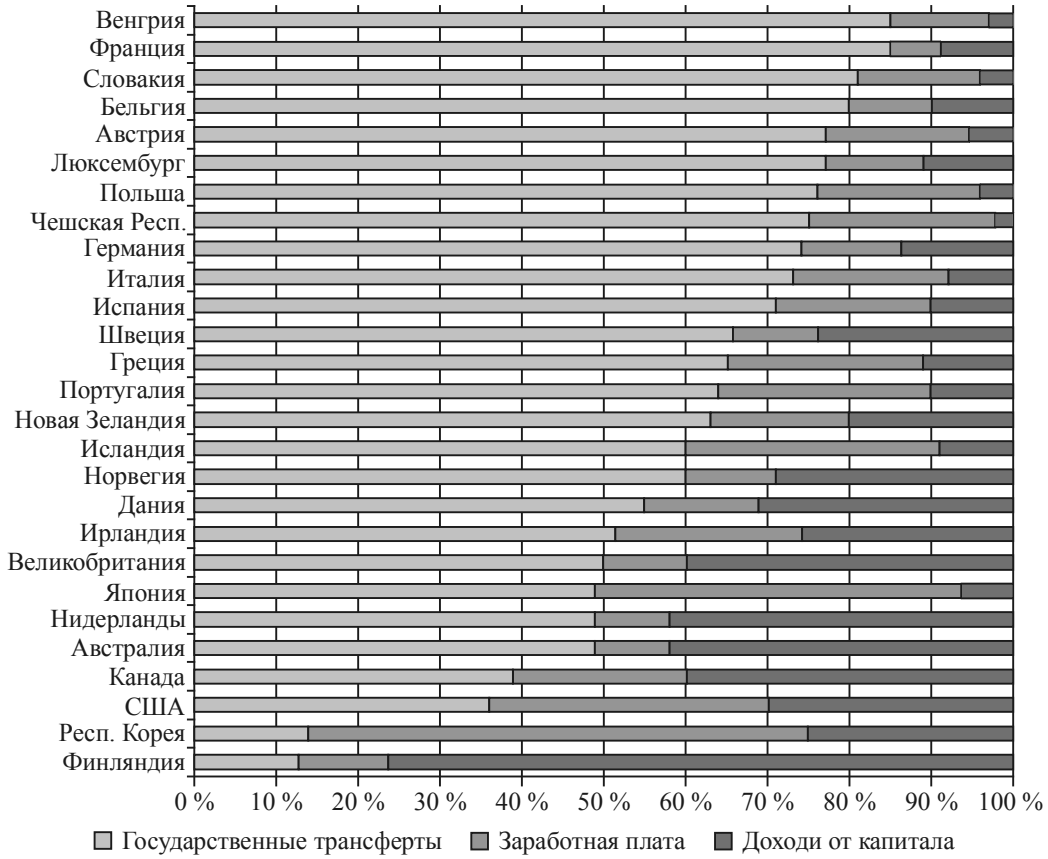

Рис. 2.3. Соотношение источников доходов населения старше 65 лет по странам ОЭСР в 2008 г.[1]

[1] Pensions at a Glance 2009 // OECD. — 2009. — P. 60.

В большинстве развитых стран сейчас функционирует трехуровневая система пенсионного обеспечения: государственная, негосударственные пенсионные фонды и страховые институты. В развитых странах мира пенсионные фонды трансформировались в мощные финансовые институты, которые не только характеризуются высоким уровнем капитализации, но и являются активными участниками национальных финансовых рынков (табл. 2.14). Достаточно сказать, что их совокупный капитал превышал по состоянию на 2009 г. 16,7 трлн долл. США, а в таких странах, как Исландия, Нидерланды и Швейцария, даже объемы ВВП не достигали уровня капитала, которым владеют пенсионные фонды этих государств. То есть колоссальные ресурсы, принадлежащие пенсионным фондам, являются гарантией своевременных пенсионных выплат населению и его материального благосостояния в целом.

Таблица 2.14

СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ АКТИВОВ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ ПО СТРАНАМ В 2009 г., % ВВП[1]

Страна	Активы пенсионных фондов		Активы государственных пенсионных резервных фондов	
	млрд долл. США	% ВВП	млрд долл. США	% ВВП
Австралия	808,2	82,3	51,6	5,9
Канада	806,4	62,9	108,6	8,5
Дания	134,0	43,3	…	…
Финляндия	182,3	76,8	…	…
Германия	173,8	5,2	…	…
Исландия	14,4	118,3	…	…
Ирландия	100,3	44,1	31,1	13,7
Израиль	95,3	46,9	…	…
Италия	86,8	4,1	…	…
Япония	1042,8	25,2	1308,7	25,8
Республика Корея	29,6	2,2	…	…
Люксембург	1,2	2,2	…	…
Нидерланды	1028,1	129,8	…	…
Норвегия	27,9	7,3	19,0	5,0
Швеция	35,3	7,4	108,8	27,2
Швейцария	497,0	101,2	…	…
Великобритания	1589,4	73,0	…	…
США	9584,0	67,6	2540,3	17,9
ОЭСР	**16777,8**	**67,6**	**4642,1**	**19,6**

[1] Pensions at a Glance 2011 [Electronic resource] // Retirement-Income Systems in OECD and G20 Countries. — P. 179. — Available from : http://images.derstandard.at/2011/03/17/pensionen.pdf

Существенным источником ресурсов для сферы социальных услуг выступают совокупные затраты общества на обеспечение людей преклонного возраста и на решение социальных задач. В последние десятилетия такие затраты постоянно растут, и их доля в ВВП составляет, например, в Австрии — 12,6 % ВВП, во Франции — 10,9 %, в Германии — 11,2 %, в Италии — 11,6 %, в Японии — 8,6 %, в США — 12,6 %. В целом же по всем странам ОЭСР удельный вес общественных затрат на обеспечение престарелых и на социальные цели равен 7 % ВВП.

Наиболее специфична система социального страхования Швеции, где социальные фонды практически полностью формируются за счет государственных средств. Несмотря на то что современная система социального страхования в этой стране была сформирована на основе закона о социальных услугах, принятого в 1982 г, который регламентировал всю социальную деятельность государства, однако еще в 1970-х годах все индивидуальные взносы на социальное страхование было заменены взносами предпринимательскими. Исключения составляли уплата взносов за неосновной вид работы, по страхованию на случай болезни и на народные и дополнительные пенсии. Вообще же социальное страхование на случай болезни финансируется предпринимателями на 85 %, народные пенсии — на 76 %, дополнительные, отдельные пенсии и выплаты при несчастных случаях на производстве — на 100 %, ежедневные льготы по безработице — на 61 %. Остальные расходы берет на себя государство.

Данные табл. 2.15, демонстрирующие распределение государственных расходов на социальные услуги в США на протяжении 1970—2009 гг., свидетельствуют о повышенном внимании правительства этой страны к решению острых социальных проблем. Так, за указанный период совокупные расходы государственного бюджета на социальные цели выросли в 34 раза и составили к концу 2009 г. более 3,6 трлн долл. При этом в структуре государственных социальных расходов наибольшие объемы финансирования выделяются на пенсионные выплаты (42 % совокупных затрат), здравоохранение (32 %) и государственную поддержку (19 %).

Таблица 2.15

СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА СОЦИАЛЬНЫЕ УСЛУГИ В США НА ПРОТЯЖЕНИИ 1970—2009 гг., млрд долл. США[1]

Вид социальных услуг	1970	1980	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2009
Пенсионные выплаты	51	202	482	661	864	977	1092	1265	1520
Социальное обеспечение (по возрасту и страхование на случай потери трудоспособности)	31	119	244	328	401	447	486	544	664
Государственное пенсионное страхование *в том числе*	12	48	102	141	192	219	252	287	354

[1] Statistical Abstract of the United States 2012 [Electronic resource]. — P. 350. — Available from : http://www.census.gov/compendia/statab/2012/tables/12s0538.pdf

Окончание табл. 2.15

Вид социальных услуг	1970	1980	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2009
— пенсионные выплаты госслужащим федерального уровня	3	16	32	39	50	53	58	67	78
— пенсионные выплаты госслужащим регионального уровня	4	15	41	65	100	121	142	162	206
— пенсионные выплаты военнослужащим	3	13	22	28	33	36	43	49	59
— пенсионные выплаты работникам железнодорожного транспорта	2	5	7	8	8	9	9	10	11
Здравоохранение *в том числе*	22	99	300	456	596	705	834	986	1170
— финансирование учреждений неотложной медицинской помощи и дополнительное медицинское страхование	7	36	108	181	219	259	305	399	500
— коллективное медицинское страхование	15	62	191	274	376	444	528	585	667
— медицинское страхование военнослужащих	…	…	2	1	1	2	2	3	3
Другие государственные выплаты работающим *в том числе*	17	51	88	103	113	156	148	148	269
— государственное страхование по безработице	4	16	18	22	21	54	36	30	129
— компенсационные выплаты работающим	3	13	38	43	48	53	57	55	62
— коллективное страхование жизни	3	7	12	16	17	18	18	20	20
— выплаты из федерального и местного бюджетов на случай потери работоспособности	1	3	4	3	4	4	5	5	7
— государственные выплаты ветеранам	7	13	16	19	23	28	32	37	50
Государственная помощь	18	70	157	275	336	413	485	513	682
Всего	**108**	**422**	**1027**	**1493**	**1909**	**2251**	**2559**	**2912**	**3641**

В последние десятилетия в основу пенсионной системы США была положена крупнейшая государственная программа страхования по возрасту, потере кормильца и инвалидности, которая носит название «Общая федеральная программа». В отличие от других государственных и частных пенсионных программ, она функционирует по распределительному принципу. О ее значимости

можно судить по тому, что по состоянию на 2006 г. почти 50 млн человек в Америке получали пенсии и другие виды социальной помощи[1]. Выплаты по Общей федеральной программе США проводятся из трех государственных страховых фондов: пенсионного фонда, фонда по инвалидности и фонда медицинского страхования. И хотя с 1987 г. эти фонды формально не входят в федеральный бюджет, однако только государственный аппарат облагает единым налогом на социальное страхование 95 % рабочей силы США, а следовательно, выполняет ключевую социальную функцию в сфере пенсионного обеспечения населения этой страны. И именно государственная пенсионная система дала возможность практически покончить с таким социально опасным явлением, как бедность среди американцев пожилого возраста (старше 65 лет), и на сегодняшний день две трети из них получают выплаты по Общей федеральной программе в размере, превышающем 50 % их совокупных доходов.

Весомой составляющей функциональных компетенций государственного сектора социальных услуг является помощь по безработице, главная цель которой — наращивание размеров выплат наиболее уязвимым слоям населения (безработным, одиноким родителям с детьми, лицам, которые впервые выходят на рынок труда).

Формировать национальные системы помощи по безработице в развитых странах начали еще на заре XX века. Так, еще в 1905—1908 гг. во Франции, Норвегии, Дании, Бельгии и Великобритании были приняты первые государственные программы оказания помощи трудящимся с большим трудовым стажем, которые много лет платили взносы в фонды страхования по безработице. И хотя на первых порах правом на получение пособия по безработице пользовались только работники отдельных профессиональных групп с постоянной занятостью, однако уже в 1940—1960-х гг. в сферу действия данных программ были включены представители всех профессий, причем существенно увеличились как срок предоставления пособия, так и его размеры.

Мировая практика показывает, что за последние десять лет практически все действующие национальные системы помощи по безработице стали более гибкими и обеспечивают хотя бы частичные выплаты при уменьшении заработка путем введения условий неполной занятости, участия в программах переподготовки и т. п. В свою очередь, трудовое законодательство многих стран нередко вменяет в обязанность работодателям предоставлять выходное пособие или компенсации при увольнении работников по причинам, не связанным с невыполнением их служебных обязанностей. Обычно это реализуется посредством разовых выплат, размер которых зависит от продолжительности трудового стажа работника.

Так, например, объемы государственных выплат по безработице в США в 2009 г. составили свыше 6 % совокупных государственных трансфертов. На протяжении 1990—2009 гг. они выросли в семь раз, и в их структуре преобладают выплаты по общегосударственному страхованию по безработице. За указанный период его доля в совокупных государственных выплатах по безработице стабильно превышала 95 % (табл. 2.16).

---

[1] *Новиков А.* Особенности эволюции зарубежных пенсионных систем / А. Новиков // МЭиМО. — 2006. — № 5. — С. 65.

Таблица 2.16

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВЫПЛАТ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ В США НА ПРОТЯЖЕНИИ 1990—2009 гг., млн долл.[1]

Статья расходов государственного бюджета	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Выплаты по общегосударственному страхованию по безработице	17644	20223	31001	29594	32006	50318	127915
Выплаты по безработице федеральным гражданским служащим	215	226	224	218	216	255	439
Выплаты по безработице железнодорожным работникам	89	81	72	78	83	84	179
Выплаты по безработице ветеранам	144	181	446	449	406	467	840
Другие виды выплат по безработице	116	278	533	561	670	898	768
Всего	**18208**	**20989**	**32276**	**30900**	**33381**	**52022**	**130141**
Доля в общегосударственных социальных трансфертах, %	3,2	2,1	2,2	2,0	2,0	2,9	6,3

Существующие сегодня отличия в подходах при страховании по безработице в разных странах отображают разное видение их правительствами путей достижения условий максимальной занятости населения. К примеру, в Швеции система государственной помощи по безработице распространяется лишь на лиц – членов кассы по безработице, а выплата самого пособия происходит при непременном соблюдении таких условий, как регистрация на бирже труда, готовность принять предложение о направлении на работу, членство в кассе по безработице не менее 12 месяцев.

В США функции по реализации программ помощи по безработице находятся в компетенции местных органов государственной власти при ограниченном участии в этих процессах федерального правительства. При этом каждый безработный получает около 50 % своего еженедельного заработка, а каждый штат устанавливает минимальные и максимальные лимиты пособия в зависимости от профессии и стажа работы человека. Поскольку в США основная часть средств на финансирование программ помощи по безработице формируется за счет налогов на предпринимательскую деятельность, то безработные после исчерпания своего права на получение пособия по безработице могут обратиться только за социальной помощью. Размер ее ниже, и назначается она только после проверки материального положения заявителя.

Еще одним серьезным достижением XX века в плане развития человеческого ресурса стала реализация в ряде стран концепции *государства общего благосостояния* (Welfare State). Перечислим ее определяющие черты. Это — развитая рыночная система; высокий уровень экономического развития; политическая демо-

[1] Statistical Abstract of the United States 2012 [Electronic resource]. — P. 35. —Available from : http://www.census.gov/compendia/statab/2012/tables/12s0539.pdf

кратия; независимые от правительства профсоюзы и объединения предпринимателей; развитая государственная система социальной защиты, включающая системы образования, здравоохранения и жилищного строительства; регулирование минимального размера заработной платы и пособия по безработице; пенсионное обеспечение по возрасту и нетрудоспособности; помощь малообеспеченным гражданам и др.

В системе инвестирования в развитие национального человеческого ресурса, наряду с общепризнанными инвестициями в образование и повышение квалификации работающих, с расходами на систему здравоохранения и на фундаментальные научные разработки, на мобильность и поиск экономически значимой информации, считаем целесообразным выделить и такую составляющую, как расходы на идеологическое воспитание граждан как необходимую предпосылку формирования стратегических конкурентных преимуществ страны на основе консолидации общества вокруг национальной идеи, общечеловеческих ценностей и национальных интересов, на воспитание у граждан страны патриотизма, чувства ответственности и гордости за свое государство. Важность идеологического воспитания людей трудно переоценить, так как оно формирует систему ценностных установок подрастающего поколения по отношению к отечественному культурному и научному наследству, его ответственное поведение и умение противостоять чуждым идеям и асоциальным проявлениям. Более того, в условиях углубления глобализационных процессов и снятия барьеров в межгосударственном информационном обмене значимость идеологического воспитания граждан только повышается, ведь государство, будучи ключевым общественным институтом, посредством которого человек овладевает присущими определенному обществу нормами поведения и деятельности и вносит свой вклад в социально-экономическое, политическое и культурное развитие общества, должно активно участвовать в формировании идеалов, убеждений и системы ценностей молодежи. Именно государство должно быть идеологическим проводником утверждения у людей национального сознания, обеспечивать авторитет государственных институтов и препятствовать распространению стандартов аморального поведения в политике, экономике, шоубизнесе, искусстве и семье.

Выполнение идеологией своей ключевой функции — объединять и мобилизовать общество, а также содействовать достижению гражданского согласия — возможно лишь на основе национальной идеи как ценности, консолидирующей общество. Именно она должна быть краеугольным камнем любого действия каждого гражданина, экономического субъекта, всех общественных и политических организаций, государственных учреждений, представителей всех уровней власти, дипломатических служб, средств массовой информации. Только национальная идея способна в современных условиях системно обеспечить интеграцию трудовых усилий всех членов общества, направленных прежде всего на построение эффективной экономической системы ради достойной жизни каждого человека.

2.5. Глобализация: социально-трудовое измерение

Глобализационные процессы существенно трансформируют не только экономическую политику государств, но и *политику в сфере труда и социально-трудовых отношений*, что порождает фундаментальные проблемы. Еще в

1995 г. генеральный директор МОТ М. Хансен в своем докладе на 82-й сессии этой организации особо выделил две из них: неравномерное распределение плодов глобализации между странами и перераспределение доходов внутри стран. Дело в том, что глобализация высвобождает экономические силы, которые углубляют уже существующее неравенство в сферах производительности труда, доходов, материального благосостояния, препятствуют равенству возможностей в социально-трудовых отношениях.

В июне 2012 г. глава МОТ Х. Сомавия, обращаясь к участникам пленарного заседания Международной конференции труда, вновь отметил, что финансовый крах 2008 года не был просто трагическим происшествием на безопасной дороге — это была, скорее, последняя капля в негативных явлениях, вызванных *моделью глобализации*. Эта модель, сформированная в 1980-е годы, получила развитие в 1990-х, а сегодня «вышла из-под контроля». Экономический рост при всей его значимости более не может оставаться основным критерием эффективности мировой экономики. Создание качественных рабочих мест, особенно для молодежи, сокращение бедности и неформальной занятости, стимулирование роста среднего класса, обеспечение равенства возможностей — именно такие социально значимые критерии с этого дня нужно начать дополнительно использовать в макроэкономических оценках.

Можно попытаться реформировать нынешние неэффективные модели мирового экономического роста, однако для этого потребуется пересмотреть приоритеты и проявить политическую волю к преодолению догм прошлого. «Политические меры слишком часто разрабатывались под влиянием идеологических установок, при этом слишком мало внимания уделялось нуждам конкретных людей, их семей и местных сообществ, — заявил далее Х. Сомавия. — Слишком много внимания финансам, слишком мало внимания обществу»[1].

Степень остроты проблемы подтверждает положение с занятостью в мире, которое расценивается специалистами МОТ как экономически нерациональное и неприемлемое с моральной точки зрения: в 2012 г. около 200 млн человек были безработными, из которых порядка 75 млн составляла молодежь[2].

Проблема взаимозависимости глобализации экономики и занятости населения стала предметом острой полемики среди политических деятелей, представителей общественности и научной среды. Напряженные дискуссии велись по вопросам:

► соотношения степени открытости и закрытости экономик в трудовом измерении;

► минимизации социальных потерь от глобализации, т. е. обеспечения социальной справедливости и равенства доступа к достойному труду, социальной защищенности, социального диалога;

► совершенствования институтов и индикации процессов, характеризующих концепции человеческого развития и достойного труда;

---

[1] Из выступления Директора МОТ на открытии 101 сессии МОТ 6 июня 2012 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/news/2012/0606_2.htm

[2] Вестник МОТ [Электронный ресурс]. — 2012. — № 1(48). — Март. — Режим доступа : http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/info/files/12_1.pdf

► соотношения социальной и экономической эффективности в условиях глобализации.

В мировом сообществе сформировалась система представлений об эффективной методологии решения названных выше негативных социально-трудовых проблем, обусловленных глобализацией, а именно были предложены фундаментальные научные концепции: человеческого развития[1], достойного труда[2], социального государства[3] и др.

Концепции человеческого развития и достойного труда на данный момент прошли этап аккумуляции и систематизации необходимых представлений, превратились в стройные системы знаний и постепенно становятся основой деятельности МОТ, ООН, ПРООН и других международных организаций, отдельных стран в социально-трудовой сфере и в социальной политике. Однако специалисты считают, что концепции нуждаются в дальнейшем совершенствовании методологических и методических основ, расширении границ и областей применения. Дело в том, что их формирование происходило на благоприятном интеллектуальном фоне — появления и распространения во второй половине XX века антропоцентрических теорий и концепций гуманизации труда, человеческого капитала, человеческих отношений, обогащения труда, производственной демократии, социального партнерства, качества трудовой жизни и др. В настоящее время под влиянием таких общественно-экономических явлений, как глобализация, НТП, экономический кризис, новое экономическое и политическое мироустройство, информатизация общества, новые мировоззренческие прорывы (новые научные школы), формируется новый глобальный фон для целеполагания в общественном развитии и, соответственно, в этих концепциях.

Так, существует множество противоречивых теоретических толкований возникновения общей для всего мира *проблемы занятости и безработицы*. В промышленно развитых странах основным был поиск ответа на вопрос, в какой степени рост и постоянство безработицы объясняются институтами рынка труда. Считается, что налагаемые институтами рынка труда ограничения — минимальная заработная плата, строгое законодательство в области занятости, высокая стоимость рабочей силы, щедрые пособия по безработице и значительная степень влияния профсоюзов — явились первопричиной проблем, связанных с безработицей. Критики данной теории высказывают сомнения по поводу эмпирических данных, на которых основан этот диагноз, и подчеркивают несомненную важность других факторов — более медленного роста, неадекватного совокупного спроса, технологических перемен, несоответствия квалификации и профессиональной подготовки работников спросу на труд. Заметим, что до недавнего времени в развивающихся странах проблема безработицы была отодвинута в тень дискуссиями о кризисе и последствиях увеличения внешней задолженности. В настоящее время основное внимание переключилось на вопрос оптимальной экономической политики и политики занятости во взаимосвязи с глобализацией.

---

[1] Доклад о человеческом развитии 2011. — М. : Весь Мир, 2011. — С. 127—130.
[2] Достойный труд : доклад Генерального директора. МБТ. — Женева, 1999.
[3] Основы социального государства. — М., 2009. — С. 262.

Между тем в последние десятилетия в качестве важнейшего фактора стали называть *влияние открытости экономик на национальные рынки труда.* Соответственно, изменились и политические рецепты. Большинство ученых и политиков, представителей международных организаций придерживаются мнения, что открытая и опирающаяся на рынок экономика является предпочтительней, чем ее закрытые альтернативы, с точки зрения как роста, так и формирования занятости. Они пока не пришли к согласию по вопросам оптимальных способов перехода от одного типа экономики к другому и определения мер по предотвращению названных ранее негативных аспектов влияния глобализации на национальные рынки труда. *Основной задачей при этом является минимизация социальной цены открытости.*

Но имеется и диаметрально противоположное мнение, разделяемое многими известными учеными, научными школами, политическими деятелями. Наиболее концентрированно его выразил лауреат Нобелевской премии М. Алле. Критически проанализировав классическую теорию сравнительных преимуществ, он пришел к выводу, что в современных условиях свобода торговли в мировых масштабах — главный элемент открытости экономики — может иметь только негативные последствия. Самым серьезным из них он считает относительное снижение оплаты труда занятых и значительный рост безработицы[1].

На наш взгляд, подобные научные и, главное, политические дискуссии о соотношении открытости и закрытости национальных экономик — не что иное, как возобновление на новой экономической и исторической основе извечного противостояния идей фритредерства и протекционизма. Решение проблемы соотношения «протекционизм – фритредерство» в категориях противостояния, по принципу «или — или» можно объяснить только полемическим максимализмом. Представляется, что истина, как всегда, находится посередине[2].

В прошлом протекционистские меры оборонительного характера по защите интересов своих трудящихся и предпринимателей широко применялись промышленно развитыми странами перед лицом растущей конкуренции со стороны новых индустриальных и менее развитых стран. Эти меры носили как односторонний, так и коллективный характер и имели целью защиту национальных рынков труда. Однако и теперь элементы трудового протекционизма присутствуют в экономической политике даже самых открытых стран мира. «Селедочная», «текстильная», «автомобильная» и другие «войны» в качестве одной из главных задач (которая, к сожалению, специалистами по труду и занятости не исследована достаточно глубоко и всесторонне) ставили защиту рабочих мест в национальной экономике.

Трудовой протекционизм — это всегда синтез и следствие политического, экономического, технологического, финансового и товарного протекционизма. В набор их методов входят, к примеру, такие известные регуляторы, как квотирование и лицензирование импорта, выбор путей технологического развития, целенаправленная «трудовая» экспертиза международных технологических и экономических проектов, регулирование валютных курсов и др., которые в ко-

[1] *Allais M*. La politique de libre-echange, le GATT, et la construction europeene / M. Allais // Rev. d'economie polit. — 1994. — A. 104. — № 1. — P. 3—23.

[2] Глобализация экономики и занятость населения : учеб. пособие / [Р. П. Колосова, М.В. Артамонова, Т.О. Разумова и др.] — М., 2000. С. 7.

нечном счете направлены на защиту рабочих мест на национальном рынке труда. На нем используются и «свои» специфические методы защиты: административное ограничение притока иностранной рабочей силы, регулирование цены рабочей силы на национальном рынке труда и т. д.

Согласно концепции человеческого развития, разрабатываемой Программой развития ООН на протяжении последних двух десятилетий, одной из ключевых проблем человечества на каждом этапе, наряду с возможностью прожить долгую здоровую жизнь и получить образование, является доступ к ресурсам, необходимым для достойного уровня жизни. Достойный уровень жизни в стране и обществе достигается благодаря экономическому росту, а для каждого человека — посредством справедливого распределения благ и доходов в обществе. Для большинства населения источником дохода является труд, причем концепцией человеческого развития в качестве одного из основных элементов рассматривается его продуктивность. Подразумевается, что люди должны иметь возможность повышать продуктивность своей деятельности, полноценно участвовать в процессе формирования дохода и трудиться за достойное денежное вознаграждение. Поэтому экономический рост, динамика занятости и заработной платы являются составляющими моделей человеческого развития.

Удивительно для любого экономиста, но факт: экономический рост не включен в число приоритетных направлений развития мирового сообщества в качестве целей ООН в области развития на пороге тысячелетия. Объяснить этот парадокс можно лишь тем, что с позиций концепции человеческого развития экономический рост выступает не как конечная цель развития человека, а как условие или фактор достижения основных целей.

Еще более понятной становится логика рассуждений сторонников концепции человеческого развития, если вспомнить истоки ее зарождения. Изначально основная идея А. Сена заключалась в том, чтобы переключить внимание экономистов и политиков с валовых показателей экономического роста на показатели изменений в качестве жизни людей. Опасность сосредоточения внимания на экономических показателях виделась основоположникам концепции человеческого развития в том, что если судить об экономическом развитии исключительно по уровню добычи угля и электроэнергии, производства вагонов и автомобилей и т. п., то можно достичь высочайшего экономического роста, но при этом упустить из виду уже упомянутые нами важнейшие для человека ценности — возможность прожить долгую и здоровую жизнь, получить полноценное образование, иметь условия для достойной жизни.

Таким образом, на первый план при расчете индексов развития человеческого потенциала вышли показатели, характеризующие доступность здравоохранения и образования, однако полностью отказаться от показателей экономического роста создатели концепции не решились и включили в состав индекса развития человеческого потенциала показатель валового внутреннего продукта на душу населения (ППС в долл. США) в качестве индекса ВВП, характеризующего достойный уровень жизни. Но эта причинно-следственная связь с позиции логики актуализации концепции человеческого развития требует дальнейшего развития. Ведь экономический рост является результатом трудовой деятельности человека и сам создает основы для расширения возможностей занятости в виде либо дополнительных рабочих мест, либо принципиально новых

видов работ. То есть *экономический рост и занятость выступают одновременно и как источник*, *и как результат друг для друга и одновременно предопределяют параметры и формируют предпосылки для человеческого развития.* Экономический рост, как и рост реального выпуска в расчете на душу населения, как известно, рассматривается как долгосрочный фактор динамики совокупного предложения и потенциального объема выпуска. Анализ этих и других факторов и закономерностей экономического роста является одним из центральных вопросов макроэкономической теории.

Высокий уровень экономического роста является важным показателем, поскольку отражает формирование экономических основ для человеческого развития, однако их взаимозависимость не является линейной. Неоднозначность зависимости индекса развития человеческого потенциала (ИЧР) от ВВП на душу населения можно проследить по специально рассчитываемому показателю «рейтинг по ВНД на душу населения (ППС в долл. США) минус рейтинг по ИЧР». Положительное значение данного показателя свидетельствует о том, что рейтинг ИЧР выше рейтинга ВНД на душу населения (ППС в долл. США), отрицательное говорит об обратном. В странах со средним уровнем человеческого развития наибольший разрыв в положительную сторону наблюдался в 2011 г. в Самоа (22), Молдове (21), Таджикистане (20), Узбекистане (19). Наибольший разрыв в отрицательную сторону был зафиксирован в Экваториальной Гвинее (–91), Ботсване (–56), ЮАР (–66), Габоне (–40). Среди стран с высоким и очень высоким уровнем развития человеческого потенциала разрыв в положительную сторону наблюдался на Кубе (52), в Грузии (36), Гренаде (30), а в отрицательную — в Кувейте (–57), Омане (–50), Катаре (–36)[1].

Россия по данному показателю имеет –13, а Украина +24. Это происходит потому, что Россия более чем в два раза опережает Украину по показателю ВНД на душу населения (14561 в РФ и 6175 в Украине в 2011 г.), а по показателю индекса человеческого развития разрыв между нашими странами незначительный: РФ — 66, Украина — 76. То есть уровень человеческого развития зависит не только от того, насколько богата страна природными ресурсами, насколько развита экономика, но и в значительной степени от того, на что направлены инвестиции, как распределяется богатство страны, каким образом удовлетворяются потребности населения в сохранении здоровья, получении образования, обеспечении достойного уровня жизни.

Если ВВП на душу населения в концепции человеческого развития выступает как показатель достойного уровня жизни, то эффективная, продуктивная, достойная по оплате и условиям труда занятость может служить не только источником дохода, достаточного для качественной жизни работника и его семьи, но и важнейшей формой реализации творческих возможностей человека, способом его социализации, самовыражения, сферой признания и коммуникации; т. е. человеческого развития в самом полном смысле этого слова. При этом занятость в концепции человеческого развития рассматривается в самом широком значении, как все многообразие видов трудовой деятельности человека, приносящих ему доход, то есть — занятость в формальном и неформальном секторах экономики, занятость в собственных хозяйствах (в домохозяйствах) и др. С точки зрения об-

[1] Доклад о человеческом развитии 2011. — С. 127—130.

щества эффективная занятость, обеспечивая необходимые доходы трудоспособному населению, создает *экономические основы человеческого развития* и тем, что позволяет государству акцентировать свои усилия на поддержке и защите социально уязвимых и нетрудоспособных граждан и на этой основе формировать условия для равенства возможностей всех членов общества[1].

Политика в области занятости — это та сфера, в которой определяющую концептуальную и методологическую роль в мировом сообществе играет МОТ. В рамках МОТ были сформулированы основополагающие принципы государственной политики, экономической и общественной стратегии в сфере занятости, способствующие человеческому развитию. Как наиболее яркую иллюстрацию следует назвать Филадельфийскую декларацию МОТ, принятую в 1944 г., а также последующий ряд конвенции МОТ, определивших международные трудовые нормы в сферах занятости, политики на рынке труда, в трудовых отношениях — социальном партнерстве в формальном и неформальном секторах экономики, в развитии инфраструктуры рынка труда, в системе подготовки кадров, реализация которых способствовала обеспечению равенства мужчин и женщин и других групп населения на рынке труда, а также в других областях — образовании, социальной защите, охране здоровья.

Проведенная в последнее время МОТ работа над новой стратегией занятости во исполнение решений всемирной встречи на высшем уровне в интересах социального развития позволила свести эти элементы во всеобъемлющий обзор национальной политики в области занятости. Благодаря этому удалось показать огромное значение разработки политики в области занятости в эпоху глобализации на основе социального диалога.

В новых международных экономических и политических условиях МОТ определила новые приоритеты и предприняла согласованные усилия для того, чтобы объединить три основных аспекта, определяющих политику в области занятости: макроэкономическую политику, преобразование производственных систем и стратегии предприятий, а также обеспечение равного доступа к занятости и рынкам труда. *Во всех случаях цель будет состоять в том, чтобы поставить задачи в области занятости в центр национальной политики.* Речь идет о том, что макроэкономическая политика является одним из главных определяющих факторов роста занятости. Как экономический рост и развитие долгосрочного характера, так и краткосрочные экономические колебания оказывают заметное воздействие на рынок труда в целом, спрос на труд, безработицу, бедность, характер занятости. *Поэтому с позиции целей человеческого развития требуется систематическое проведение работы по выявлению основных источников, обеспечивающих увеличение спроса на рабочую силу в странах с различными типами экономики, а также по изучению взаимосвязи между структурами производства, торговли, потребления и инвестиций с точки зрения их влияния на создание рабочих мест*.

Реформирование институтов рынка труда также может быть важным дополнительным элементом, способствующим целям человеческого развития, так как оно меняет стимулы, снижает влияние структурной перестройки на

[1] Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса : учеб. пособие / под ред. В. П. Колесова. — М. : Права человека, 2008. — С. 104.

уровень занятости и безработицы, бедности и инфляции и создает механизмы для проведения социального диалога и обеспечения защитой работников и членов их семей.

Важно отметить, что, к сожалению, показателям занятости и рынка труда не нашлось места в концепции человеческого развития. До недавнего времени, рассматривая занятость не только как источник дохода, но в первую очередь как фактор социализации индивидуума, авторы концепции в качестве составного элемента индекса нищеты населения и бедности по доходам для стран ОЭСР, Центральной и Восточной Европы, СНГ (ИНН-2) включали показатель социальной исключенности, который, в свою очередь, охватывал уровень застойной безработицы. Однако переход к расчетам индекса многомерной бедности привел к потере и этого показателя в системе индикаторов человеческого развития. В то же время в рамках Целей развития на пороге тысячелетия была сформулирована цель № 8 — выработать всемирное сотрудничество на пути к прогрессу, достижение которой предусматривает решение ряда задач, в частности задачи № 16 — в сотрудничестве с развивающимися странами разрабатывать и внедрять стратегии, направленные на обеспечение достойного и продуктивного труда молодежи. Оценивать решение данной задачи предполагается по показателю уровня безработицы людей в возрасте от 15 до 24 лет, мужчин и женщин, а также ее общего уровня[1].

Внимание к проблемам занятости и безработицы обострил финансово-экономический кризис 2008—2010 гг., последствия которого негативно сказываются на положении населения многих стран до сих пор. Например, динамика показателей общей и зарегистрированной безработицы в России свидетельствует о том, что пик 2009 г. был ниже, чем в 1999—2000 гг., и преодолен к 2010 г. Однако объективная характеристика состояния занятости в России требует учета еще как минимум двух факторов — показателя вынужденной неполной занятости, которая имеет, по существу, характер скрытой безработицы, и исследования региональной дифференциации, имеющей для России, как уже отмечалось, очень большое значение. Наличие высокой доли работников, занятых неполное рабочее время, а также регионов, где уровень безработицы многократно превышает среднероссийский показатель, требует усиленного внимания к проведению политики поддержки занятости населения. Без сомнения, эта работа будет углубляться благодаря воссозданию в 2012 г. в РФ Министерства труда и социальной защиты.

Другим существенным фактором, влияющим одновременно и на тенденции в занятости, и на человеческое развитие, является *сопряженность территориальных, технологических и инновационных преобразований производственных систем и рынков труда.* В настоящее время многие виды деятельности радикально затронуты процессом глобализации. Это выразилось в том, что различные этапы производственного процесса и, соответственно, работники оказались разбросанными по разным странам. Волна преобразованных информационных и коммуникационных технологий также изменила образ жизни и труда многих людей, создавая новые профессии и ликвидируя традиционные. Растущие требования, предъявляемые к способности и предприятий, и работников адаптиро-

[1] Доклад о развитии человека 2004. — М. : Весь Мир, 2004. — С. 158.

ваться к этим изменениям, предопределяют новый порядок создания рабочих мест, подбора и оценки персонала, его мотивации и т. д. Ключом к успеху в бизнесе все чаще становятся знания и непрерывный процесс обучения. Такой ход событий имеет одинаково первостепенное значение и для политики в области занятости, и для человеческого развития.

Политика в области занятости должна предвосхищать технологические и организационные изменения, чтобы работники были достаточно подготовлены для перехода на другие рабочие места, а на предприятиях был спрос и стимулы для их создания. Учебную деятельность необходимо поставить в более широкие рамки развития. В Докладе о занятости в мире, посвященном вопросам подготовки в целях повышения потенциала для трудоустройства, говорится об использовании новых подходов и об интеграции учебной деятельности с другими политическими мероприятиями, направленными на содействие занятости[1]. Таким образом, как мы видим, *характер взаимозависимости человеческого развития и занятости предопределяет тенденции в развитии экономических основ человеческого развития и, главное, вектор, направленность этого развития в целом.*

Задача выявления конкретных возможностей для человеческого развития в социально-трудовой сфере требует *детализации и структурирования занятости, определения показателей ее качества*. Эта цель достигается на основе выделения и использования в анализе и расчетах отдельных параметров, характеризующих труд и трудовые отношения, и далее — поиска такой их комбинации, которая создавала бы наилучшие условия для человеческого развития. Международное сообщество в лице МОТ, «трудовики»-исследователи сформулировали дефиницию, которая обозначает и характеризует наиболее эффективную комбинацию таких признаков и показателей, отражающих требования к условиям труда в их самом широком значении и отвечающих критериям Концепции человеческого развития, и предложили термин для этого — *достойный труд.* Они разработали и предложили в 1999 г. *Концепцию достойного труда,* которая, как показало время, является перспективным механизмом комплексного решения всех перечисленных задач. Согласно данной концепции *достойный труд* означает высокоэффективный труд в хороших производственных и безопасных условиях. Труд свободной и передовой организации труда, доставляющий каждому работнику удовлетворение, возможность в полной мере проявить свои способности, навыки и мастерство. Труд с достойной оплатой при справедливом распределении плодов прогресса. Труд, при котором права трудящихся защищены и при котором последние активно участвуют в деятельности организации и могут внести наибольший вклад в общее благополучие. Здесь, как мы видим, и предпосылки, и факторы, и условия для человеческого развития представлены в полном объеме.

За относительно небольшой период Концепция достойного труда превратилась в устойчивую систему положений, стандартов, показателей и постепенно становится одним из главных направлений деятельности в сфере труда и социальной политики не только для МОТ, но и для отдельных стран и общественных организаций. Серьезность роли Концепции достойного труда в справедли-

[1] К примеру, см.: Достойный труд : доклад Генерального директора. МБТ. — Женева, 1999. — С. 34—35.

вой глобализации и достижении Целей развития тысячелетия признала и ООН[1]. Подписание в 2006 г. Экономическим и социальным советом ООН *Декларации министров об обеспечении полной и производительной занятости и достойного труда* ознаменовало превращение Концепции достойного труда в новую глобальную цель. В развитие идей данной декларации в 2007 г. было подписано соглашение о сотрудничестве между Программой развития ООН и МОТ, в соответствии с которым Достойный труд должен стать центральным элементом программ, продвигаемых ООН в государствах-членах[2].

Страновые программы Достойного труда в настоящее время существуют более чем в 40 государствах мира. Их высокую политическую и социально-экономическую значимость подчеркивали практически все участники Международной конференции высокого уровня по вопросам достойного труда, состоявшейся в Москве 11-12 декабря 2012 г. под эгидой Министерства труда и социальной защиты РФ и Международной организации труда.

В России она реализуется в рамках программ сотрудничества между Российской Федерацией и МОТ, Федерации независимых профсоюзов России (ФНПР)[3], партийного проекта «Единой России»[4], которые предусматривают продвижение принципов Достойного труда как на общенациональном, так и на региональном уровнях. Это крайне важно для России ввиду ее большой территории, высокой степени дифференциации субъектов РФ по социально-экономическому развитию, а также в связи с расширением самостоятельности субъектов РФ в решении проблем в сфере занятости и социальной политики.

Нельзя не отметить, что достижение целей Концепции достойного труда и соответствующих программ подчас ставится под сомнение как в зарубежных странах, так и в России. Эти цели считаются «нереалистичными», «непозволительной роскошью» или «чрезмерно рискованными», воспринимаются как угроза для конкурентоспособности компаний и национальной экономики. Заметим, что так же воспринимается иногда и Концепция человеческого развития. И у таких критических высказываний есть некоторые основания. Действительно, Концепция достойного труда была провозглашена в конце прошлого века в условиях, когда в мире было 160 млн официально зарегистрированных безработных, причем 40 % из них составляла молодежь. Один миллиард людей, находящихся в нищенском состоянии, имели доходы до одного доллара в день, то есть Всемирная программа занятости, принятая МОТ на юбилейной сессии 1969 г., не была выполнена.

Вместе с тем, несмотря на то что реальное достижение целей Концепции достойного труда в большинстве стран займет десятилетия, эта идея должна во-

---

[1] На Саммите тысячелетия в 2000 г. международное сообщество под руководством ООН провозгласило восемь целей развития тысячелетия (ЦРТ), которые должны быть достигнуты к 2015 году.

[2] МОТ и ПРООН объединяют усилия в деле продвижения экономического роста для достойного труда [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://un.by/ru/undp/news/world/12-02-07-11.html

[3] Программный документ ФНПР «Достойный труд — основа благосостояния человека и развития страны» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.fnpr.org.ru/n/249/6183.html

[4] Партийный социальный проект «Единой России» «Достойный труд» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://er.ru/rubr.shtml?110062

площаться в жизнь. По мнению большинства представителей правительств, предпринимателей и трудящихся, которых эта идея объединяет и которые способны сообща решать любые проблемы в социально-трудовой сфере, без этого невозможно представить развитие человека и человечества в будущем и социальную защиту трудящихся в условиях глобализации.

В данном контексте принципиальное значение имеет вопрос об экономическом значении достойного труда. Опыт передовых предприятий ясно показывает, что элементы, которые придают труду достойный характер, способны давать ощутимый экономический результат. Безусловно, достойные условия труда и его достойное вознаграждение требуют *дополнительных затрат*, но несмотря на это, достойный труд выгоден, ибо он более производителен и эффективен, повышает конкурентоспособность предприятий. В рамках этой проблемы для понимания процессов, определяющих взаимодействие работников и работодателей, необходимо опираться на две относительно независимые друг от друга целевые компоненты: *экономическую* и *социальную эффективность*.

России в связи с ее вступлением в ВТО предстоит в полной мере оценить воздействие последствий открытости национальной экономики и глобализации мирохозяйственных связей на занятость, безработицу и социально-трудовые отношения в контексте ее новой экономической жизни. При этом предстоящие изменения будут иметь весьма специфические черты, так как по классическому показателю измерения открытости экономики (влияние на мировую ставку процента) экономика России описывается параметрами модели малой открытой экономики[1]. Между тем российский рынок труда с самого начала глубоких социально-экономических преобразований 1990-х годов оказался практически открытым для стран СНГ, Китая и др., о чем свидетельствуют масштабы межстрановых перемещений населения, потоки нелегальной иммиграции и т. д. В наступающее десятилетие политикам, предпринимателям, научной общественности России предстоит сформировать представления об открытости экономики в «трудовом» измерении, о возможности и необходимости применения протекционистских мер для защиты национального рынка труда и национальных интересов в целом.

Содержание этих мер будет предопределяться прежде всего параметрами, характеризующими базовое состояние рынка труда России, в числе которых специалисты называют: деформированную в значительной мере профессионально-квалификационную структуру, не отвечающую потребностям производства; ухудшающееся качество профессионального образования; большие потери трудового потенциала из-за плохого состояния здоровья и преждевременной смертности населения; нарастающие противоречия в сфере социально-трудовых отношений, особенно в видах деятельности, которые отличаются от «стандартных» и характеризуются ростом масштабов, форм и типов занятости. Отмечаются также отсутствие действенных механизмов мотивации к высокоэффективному труду, низкий уровень оплаты труда занятых в реальной экономике и недостатки в ее организации, не стимулирующие повышение трудовой отдачи работников. Качество рабочей силы не способствует необходимому росту конкурентоспособности

[1] Глобализация экономики и занятость населения : учеб. пособие / [Р. П. Колосова, М. В. Артамонова, Т. О. Разумова и др. и др.]. — М., 2000. — С. 36.

производимых товаров и услуг. Подчеркнем, что многие из перечисленных проблем обострились в условиях мирового финансового кризиса.

Присоединение России к ВТО произошло на фоне именно такого состояния рынка труда. Причем независимо от того, предполагалось это или нет, будут изменяться важнейшие слагаемые модели развития России: социально-трудовые отношения должны будут соответствовать международным стандартам, использование природных богатств, развитие промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг получат новый формат, жестко связанный с международным разделением труда.

ВТО, как известно, это непростой, но эффективный *инструмент национальной экономической политики*, научившись использовать который, можно обеспечить защиту российского производителя. Отметим, что пользу от вступления в ВТО Россия получит лишь в том случае, если государство сможет обеспечить *баланс между открытостью отечественной экономики и селективными протекционистскими мерами по поддержке отдельных ее отраслей.*

Фактически ВТО является постоянно действующим международным межправительственным институтом, который в настоящее время проходит достаточно сложный *этап достройки и развития*, так как между участниками ВТО имеются серьезные разногласия, обусловленные меняющимся соотношением экономических и политических сил, определяющих основные параметры организации[1].

Принципиальным в контексте целей изложенного является следующий акцент в современных воззрениях на задачи ВТО. На совещании в сентябре 2011 г. в Женеве отмечалось, что *главным условием успешного функционирования ВТО является обеспечение максимально тесной взаимосвязи проблем мировой торговли с экологическими и социальными вопросами и особенно учет социальных последствий глобализации.* Этот мировоззренческий концепт является важнейшим итогом совместного исследования ВТО и МОТ на тему «Пути к социально устойчивой глобализации».

В связи с вступлением России в ВТО одним из самых животрепещущих является вопрос о *научной и прикладной оценке баланса выгод и издержек для экономики и общества в целом***.** Наиболее укрупненно эта оценка, выполненная в 2002—2006 гг. ведущими исследователями-экономистами на основе методологии сценарного подхода к анализу и прогнозу воздействия глобализации (в формате вступления в ВТО) на социально-экономическое развитие и занятость населения России, выглядит следующим образом[2]. Издержки, которые будут нести экономика и общество, вполне реальны. При этом, как показали агрегированные расчеты во всех вариантах, на макроуровне ожидается *незначительное изменение объемов ВВП* (в рамках одного процентного пункта как при снижении объема, так и при его увеличении), а следовательно, и численности занятых. Однако основная часть выгод носит *ожидательный* характер, при этом предполагаемые выигрыши не смогут существенно улучшить

[1] *Дюмулен И. И.* Всемирная торговая организация / И. И. Дюмулен, С. В. Викторов ; Всероссийская академия внешней торговли (Информационный материал к семинару 17.02.2006); Независимый институт социальной политики «Вступление России в ВТО: мнимые и реальные социальные последствия».

[2] Вступление в ВТО и рынок труда: оценки для России / [А. М. Ахмедов, Е. В. Бессонова, И. В. Черкашин и др.] : препринт 2004 (www.nes.ru). Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО : доклад Национального инвестиционного совета. — М. : Российская академия наук, 2002.

перспективы экономического роста без проведения соответствующих внутренних реформ.

Прогнозируется также точечное воздействие негативных социально-экономических последствий вступления России в ВТО. Они могут проявиться в отношении рынков труда отдельных территорий, отраслей, предприятий, а также групп населения. Поэтому вступление может все же изменить важнейшие трудовые показатели в макроэкономическом развитии страны в целом (безработица, заработная плата, рабочее время и др.). В связи с этим потребуется определенное перераспределение инвестиционных и других ресурсов между регионами и отраслями. Другими словами, в обозначенный период была получена практически первая укрупненная оценка открытости экономики России в «трудовом» измерении. Однако не были разработаны и тем более не моделировались возможность и необходимость применения конкретных протекционистских мер для защиты национального рынка труда России. Очевидно, что теперь, после вступления России в ВТО, потребуется решение данных задач по минимизации социальных потерь, обеспечению социальной справедливости и равенства доступа к достойному труду, социальной защищенности, социального диалога. Первые шаги в этом направлении предприняты в РФ на политическом, экономическом и институциональном уровне. А проанализировать их эффективность научному сообществу еще предстоит.

К наиболее «уязвимым» отраслям, занятость в которых предположительно уменьшится наиболее значительно, относятся высокотехнологичные отрасли, авиастроение, автомобилестроение, металлургия, пищевая промышленность, мебельная промышленность, сельское хозяйство, страховые и банковские услуги и др.

Вместе с тем в реальности центр тяжести в отслеживании социально-экономических последствий в сфере занятости должен быть перенесен на региональный уровень. Убеждены, что по мере перехода от оценки влияния присоединения России к ВТО на состояние рынка труда на макроуровне к региональным рынкам (по субъектам РФ) и внутрирегиональным, вплоть до местных рынков труда, к примеру, монопромышленных городов (а их в России насчитывается около 940 с 24-миллионным населением), проблема сбалансированности спроса и предложения рабочей силы будет только обостряться.

Актуальность выявления в сфере занятости социально-экономических последствий вступления в ВТО на региональном уровне усиливается в связи с тем, что в России сложилась значительная региональная дифференциация в условиях занятости, состоянии рынков труда, доходах населения. Такая дифференциация в сочетании с неравномерностью возможных изменений в региональных экономиках под воздействием новой таможенной политики будет определять либо появление новых проблемных территорий по состоянию рынка труда, либо специфику функционирования более благополучных рынков труда.

Как иллюстрацию к выводам приведем результаты авторских расчетов степени воздействия вступления России в ВТО на рынок труда ряда регионов (табл. 2.17)[1].

[1] Для количественной оценки изменений в занятости после вступления данных регионов России в ВТО использованы сведения: о наиболее уязвимых отраслях, занятость в которых предположительно сильнее всего уменьшится после вступления в ВТО; прогнозируемом изменении выпуска по отраслям; коэффициентах эластичности спроса на труд по выпуску по отраслям (*Черкашин И. В.* Влияние вступления России в ВТО на спрос на

Таблица 2.17

СТЕПЕНЬ ВОЗДЕЙСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА РЫНОК ТРУДА РЯДА РЕГИОНОВ

Показатель	Российская Федерация	Воронежская область	Ивановская область	Нижегородская область
Общая численность населения, тыс. чел.	142221	2294,6	1087,9	3381,3
Общая численность занятых, тыс. чел.	69189	1085,8	536,6	1698,2
В том числе занятых в потенциально уязвимых отраслях, тыс. чел.	9824,9	347,4	170,6	538,8
Число иждивенцев, тыс. чел	60723,8	1046,6	768,8	1541,9
Число иждивенцев на одного занятого	0,87	0,96	1,43	0,90
Итого в зоне социального риска, % от общей численности населения	13	22	37	30

Как можно видеть из приведенных в таблице данных, степень влияния вступления России в ВТО на социально-экономические процессы в случае отсутствия необходимых компенсаторных механизмов может быть весьма существенна. Поэтому преодоление проблемных последствий в сфере занятости населения, связанных с вступлением РФ в ВТО, должно стать ключевой общенациональной задачей. И, как уже отмечалось, реализация принципов Концепций и достойного труда и человеческого развития должна стать одним из перспективных рычагов комплексного решения социально-экономических и политических проблем общества, возникших в результате вступления России в ВТО, механизмом, отвечающим вызовам глобализации нового времени и принципам социального государства.

Развитие рыночных отношений в России в условиях глобализации неизбежно сопровождается, с одной стороны, обострением сформировавшихся в предшествующий период противоречий между экономической и социальной эффективностью, а с другой — политическими и социально-экономическими преобразованиями и порожденными ими новыми проблемами в трудовой сфере, обусловленными диспропорциями в объемах и структуре спроса на рабочую силу и предложения труда работников. Не секрет, что в кризисных условиях доминирует стремление работодателей к максимизации прибыли, выражающееся в абсолютном приоритете экономической эффективности и практически полном отказе от инвестиций в социальную эффективность. Работники на этом этапе вынуждены подчиняться диктату работодателей и снижать требования к социальной составляющей компенсационного пакета, незарплатным характери-

труд / И. В. Черкашин : препринт. — М., 2003. — С. 23); фактические данные о занятости и состоянии рынка труда регионов, а также сведения о демографической нагрузке населения и количестве иждивенцев.

стикам рабочего места, условиям труда. При этом новые формы занятости: неполная, частичная занятость или, наоборот, сверхзанятость и вторичная занятость — носят вынужденный для работника характер и инициируются работодателем. И сами работники с целью получения дополнительных заработков ищут вторую (третью) работу, готовы на сверхурочную занятость, любые подработки. Однако по мере стабилизации экономического роста в России начинается процесс гармонизации отношений работников и работодателей, в частности, выбор формы занятости становится отражением индивидуальных предпочтений работников и соответствует не только максимизации прибыли работодателей, но и максимизации полезности работников. Таким образом, достигается определенная сбалансированность интересов в достижении экономической эффективности, но, как показывает российская практика, вопросы социальной эффективности не теряют своей актуальности[1]. Принцип решения этой невероятно сложной проблемы в социально-экономическом развитии ведущие исследователи видят следующим образом. Концептуальные предпосылки преодоления противоречия между экономической и социальной эффективностью представляются в качестве факторов взаимодополняемости[2]: социальная эффективность может быть обеспечена только на прибыльном предприятии, а экономическая эффективность требует от работников таких усилий, которые они готовы приложить, только начиная с определенного уровня социальной эффективности.

Под давлением глобализации в современной российской экономике обострилась объективная потребность формирования новых форм экономической деятельности с учетом главного рыночного критерия — экономической эффективности. Это привело к возникновению и широкому распространению таких новых форм занятости и, соответственно, трудовых отношений, как неформальная занятость, дистанционная занятость, заемный труд, вторичная занятость и др. Заметим при этом, что реальное соотношение «экономического» и «социального» аспектов в трудовых отношениях работающих в рамках новых форм занятости остается малоисследованным. Вместе с тем практика показывает, что гибкие формы занятости объективно создают предпосылки для снижения социальной защищенности работников и провала социальной эффективности. Особенно остро эта проблема проявляется в условиях отставания институциональной инфраструктуры рынка труда (законов и норм) от реального состояния и движения социально-трудовых отношений и недостаточной развитости в России социальной ответственности бизнеса. Вступление России в ВТО может дополнительно осложнить социально-трудовые отношения тех, кто работает в рамках этих новых форм занятости, тем более что их регулирование затруднено из-за отсутствия или неполноты официальных статистических данных о непостоянно занятых, занятых неполное рабочее время, на дистанционных рабочих местах, недозанятых по времени, вторично занятых, неоплачиваемых работников семейных предприятий, занятых в личных подсобных хозяйствах, а также временно уволенных работников, работников в вынужден-

[1] *Колосова Р. П.* Формы занятости населения в инновационной экономике / Р. П. Колосова, Т. О. Разумова, М. В. Луданик. — М. : МАКС Пресс, 2008.

[2] См.: Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / [под науч. ред. проф., д-ра Р. Марра, д-ра Г. Шмидта]. — М. : Изд-во МГУ, 1997. — С. 95—99.

ных отпусках по инициативе работодателей, отчаявшихся работников и так называемых прочих групп, «слабо связанных с рынком труда».

Таким образом, представляется чрезвычайно актуальным разработать специальный комплекс мер по сглаживанию противоречий между экономической и социальной эффективностью у перечисленных групп работников. К таким мерам мы относим: совершенствование нормативно-законодательной базы трудовых отношений, устраняющее ее отставание от реальных потребностей рынка труда; усиление контроля за выполнением законов и норм; укрепление взаимодействия субъектов трудовых отношений в рамках трипартизма, направленного, в частности, на идентификацию новых видов занятости; формализацию статуса работников, занятых новыми видами труда; обеспечение их условиями для высокоэффективного, социально защищенного, а следовательно, достойного труда. Реализация данных мер направлена не только на повышение экономической эффективности труда в условиях разнообразия форм занятости, но и на упрочение социального единства общества, что, в конечном счете, и обусловит экономический рост и повышение благосостояния российских граждан.

Итак, для достижения целей и Концепции достойного труда, и Концепции человеческого развития необходимо непосредственное и активное взаимодействие всех его участников: трудящихся, предпринимателей, государства и общественных организаций. От рабочих и специалистов для достижения достойного труда требуется высокий профессионализм и мастерство, непрерывное повышение своей квалификации, быстрое освоение новых технологий, установление бесконфликтных социально-трудовых отношений, оптимизм и энтузиазм в труде. От предпринимателей, для того чтобы обеспечить достойный труд, требуется создание хороших оснащенных передовой техникой рабочих мест, благоприятных условий труда и производственной среды, выплата достойной зарплаты, создание рациональной организации труда и повышение его содержательности, обеспечение возможности повышения общего и профессионального образования, вовлечение трудящихся в принятие решений, строгое соблюдение коллективных договоров.

Государственным органам важно обеспечить условия для развития достойного труда и контроль за проведением этой работы, в том числе оказание содействия всемерному развитию общего и профессионального образования молодежи, без чего невозможно получить квалифицированную рабочую силу в будущем. Большое значение имеют развитое здравоохранение и благоприятные жилищные условия.

Огромную роль играет содействие государства созданию достойных рабочих мест в экономике страны, тем более что проблема достойного труда решается непосредственно на предприятиях и в организациях. Они являются *ключевым элементом и в экономическом росте, и в развитии, и в формировании эффективной занятости, и в человеческом развитии.*

Глобализация экономического развития раскрывает новые возможности для совершенствования российского рынка труда, трудовых отношений, занятости, повышения благосостояния населения. Между тем, наряду с этими позитивными последствиями, сохраняются и угрозы в виде роста безработицы вследствие вытеснения российских товаров под давлением конкуренции. В этой связи российскими экспертами была разработана специальная Концепция действий на

рынке труда в условиях глобализации экономики в контексте вступления России в ВТО. Целью Концепции является проработка мер по содействию эффективной занятости, трудоустройству высвобождаемых работников и социальной защите безработных, а также мер по поддержке со стороны государства для конкретных групп регионов РФ и отдельных отраслей и предприятий, экономика которых может наиболее остро отреагировать на изменение условий внешнеторговой деятельности.

Данная Концепция включает три раздела:

1) направления действий федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов РФ по трансформации системы рабочих мест в пользу эффективно функционирующих и с достойным уровнем оплаты труда;

2) определение путей совершенствования механизма социального партнерства в новых условиях развития;

3) направления действий по усилению рыночных механизмов высвобождения и перераспределения рабочей силы.

Задачи по защите занятости предусматривают:

— разработку мер по совершенствованию системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров в направлении ее большего соответствия требованиям рынка труда в условиях глобализации экономики;

— разработку особых мер содействия занятости и социальной поддержки при ликвидации градообразующих предприятий или существенном свертывании производства на таких предприятиях;

— расширение информационной базы о состоянии местных рынков труда в рамках конкретного региона и доступность для ищущих работу достоверных сведений о состоянии рынка труда в других регионах страны и др.

Как уже отмечалось, социально-экономическая неоднородность субъектов РФ и, как следствие, чрезмерная дифференциация состояния занятости и рынка труда по территории страны обусловливают глубокую регионализацию влияния ВТО на него и делают объективно необходимым включение в Концепцию действий на рынке труда на переходный период такого направления, как *выравнивание региональных условий обеспечения занятости населения.*

Решение этой проблемы предполагает необходимость *регионального учета «правил игры», предложенных ВТО*, а именно:

— наличие соответствующей координации деятельности и четкого разграничения функций и ответственности органов исполнительной власти различных уровней в сфере развития занятости в проблемных регионах при определяющей роли органов исполнительной власти субъектов РФ в подготовке и реализации соответствующих программ;

— подготовка к жизни в рамках правил и принципов ВТО должна идти в практической плоскости — обучение кадров, разработка соответствующих нормативных документов; предприятиям и региональным органам власти, которые вскоре окажутся в рамках диктуемых ВТО правил экономического поведения, необходимо ускорить темпы освоения международных сертификатов уровня управления, соответствующих требованиям Организации. Особое внимание в этой работе необходимо уделять обучению руководящих кадров, специалистов предприятий теоретическим основам менеджмента качества и эколо-

гического менеджмента в соответствии с требованиями международных стандартов, в также методике проведения внутреннего аудита;

— разработка и утверждение на федеральном уровне статуса и «нового» перечня депрессивных регионов и депрессивных территорий по состоянию рынка труда и занятости, которые могут сформироваться;

— оказание адресной финансовой поддержки за счет особых средств федерального бюджета и внебюджетных фондов, обусловленной влиянием ВТО-фактора, преимущественно субъектам РФ и территориям, включенным в названный перечень, под конкретные социально-экономические программы, программы развития занятости, создания и сохранения рабочих мест и пр.;

— приспособление механизмов политики занятости и инвестиционной политики к решению новых региональных ВТО-проблем путем принятия нормативно-правовых актов, упорядочивающих систему финансовой поддержки регионов за счет федеральных средств (региональные льготы по налогообложению прибыли, условия амортизации, дотации, субсидии, гарантии внешним инвесторам) и расширяющих полномочия субъектов РФ в этой сфере.

И в заключение следует сказать, что вступление России в ВТО — это, по сути, доступ на общемировой рынок товаров, услуг и интеллектуальной собственности на новых во многом условиях. Поэтому необходимо максимально учесть и усилить возможные преимущества от вступления в ВТО и предотвратить возможные негативные последствия, приняв для этого *соответствующие меры протекционистского характера в сфере экономического и социального законодательства, делового климата, институциональной структуры и политических решений*. *И одним из «стратегических» секторов, нуждающихся в выработке эффективных избирательных протекционистских мер, является рынок труда.*

Уверены, что реализация предложенных выше мер будет способствовать развитию человеческого потенциала и обеспечит достойный труд и достойное качество жизни в Российской Федерации.

Глава 3

ПРОТИВОРЕЧИЯ И АСИММЕТРИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1. Глобальный характер экономических противоречий

Экономическая глобализация, как объективный и целостный процесс, имеет противоречивый, неоднозначный и неравномерный характер. Ее определяющими чертами являются, с одной стороны, эволюционность и последовательность развития, а с другой — асимметричность и дискретность. Такая противоречивость глобального экономического развития обусловлена как действием разнонаправленных его материально-вещественных факторов, так и борьбой интересов субъектов глобальной экономической системы. Поэтому понять основные векторы и динамику экономической глобализации можно лишь путем познания имманентных ей противоречий (экономических, социальных, демографических, информационно-технологических и др.), которые фиксируют «узкие» места глобальной институциональной системы и определяют направления ее структурно-функциональной оптимизации.

Противоречия глобального экономического развития носят универсальный характер. Это означает, что экономические явления и процессы, происходящие в глобальной экономике, не могут находиться в равновесном состоянии. Наоборот, под влиянием непрерывных трансформационных изменений в экономике накапливаются асимметрии, которые нарушают ее равновесие, придавая экономической системе импульс дальнейшего развития и перехода из одного качественного состояния в другое. Следовательно, именно противоречия глобального экономического развития предопределяют его асимметрию. А в своем единстве они воплощают его внутреннее содержание и общественную форму.

Исследуя глобальный характер экономических противоречий, нужно учитывать замечание Гегеля по поводу того, что не противоположности сами по себе вступают в связь и формируют органическое единство, целое как систему, а сама система выделяет в себе противоречивые моменты, и противоречивыми сторонами становятся моменты вследствие их принадлежности к этой целостности. Он писал, что «…активно взаимодействуют только те отличия, которые существенно обусловливают друг друга, составляют органическое единство. Благодаря этому и происходит движение, которое является существующим противоречием»[1].

Таким образом, природа противоречий глобального экономического развития сводится к единству и борьбе противоположных по своей сущности и векторной направленности экономических явлений и процессов. При этом единст-

[1] *Гегель.* Сочинения. — Т. 5. — С. 520—521.

во таких противоположностей, воплощая устойчивость глобальной экономической системы, является относительным, а борьба — абсолютна, и в этом проявляется непрерывность процесса глобального экономического развития.

Противоречия глобального экономического развития условно можно рассматривать в двух плоскостях:

во-первых, как диалектическое взаимодействие противоположных тенденций экономических процессов и явлений, присущих мировому хозяйству, которые, пребывая во внутреннем единстве и взаимопроникновении, являются источником его постоянного развития, в том числе его отдельных элементов и подсистем;

во-вторых, как конфликт интересов глобальных корпораций и других субъектов мирового хозяйства (государств, международных организаций, экономических систем микроуровня, региональных интеграционных группировок и др.), который проявляется в том, что действия одних субъектов в отношении реализации собственных экономических интересов всегда ограничивают возможности других в отношении влияния на общие условия функционирования глобальной экономики. В результате действия глобальных ТНК, направленные на ограничения возможностей реализации экономических интересов другими субъектами, всегда вызывают противодействие со стороны последних.

Определяющей чертой современной фазы глобального экономического развития являются рост масштабов и серьезное обострение противоречий капиталистической рыночной системы. Речь идет о том, что каждый этап трансформации мирового хозяйства характеризуется как общими, так и специфическими, т. е. присущими только ему, противоречиями. Они приобретали свое материальное выражение в рамках всех подсистем и компонентов мирохозяйственной системы — производственных и социальных отношений, рыночного механизма и менеджмента.

Среди таких противоречий назовем следующие: между общественным характером производства и частным характером присвоения его результатов; между физическим и умственным трудом; между ограниченными ресурсами и постоянно растущими потребностями в них; между высоким уровнем развития техники и недостаточным уровнем образования и квалификации работников; между достигнутым уровнем концентрации производства и недостаточно развитой специализацией; между отдельными типами и формами собственности; между демократическими и авторитарными методами управления; между рыночными и государственными рычагами регулирования экономики и пр.

Важно отметить, что именно общие противоречия на всех предыдущих этапах мирохозяйственного развития имели в большинстве своем прогрессивный характер, способствуя углублению международного разделения труда, либерализации национальных товарных и финансовых рынков, рынков рабочей силы, диверсификации межгосударственного и межрегионального экономического сотрудничества и т. п. Но, тем не менее, с переходом мирового хозяйства на глобальную фазу развития указанные противоречия, экстраполируясь на глобальную плоскость и приобретая глобальные формы проявления, приводят к нарушению его организационно-функционального равновесия. Они охватывают на сегодня все структурные компоненты глобального воспроизводственного процесса как в экономически-социальном, так и в территориально-пространст-

венном измерениях. По этому поводу абсолютно справедливо высказался И. Валлерстайн в отношении определяющего влияния глобального капитализма на обострение геоэкономических противоречий между странами мирового хозяйства. Апеллируя к порожденному глобальным капитализмом «общему хаосу», ученый доказывает, что наиболее вероятным сценарием развития глобальной экономики будет стремление нынешних стран – лидеров мирового хозяйства реализовать проект «поддельной трансформации, поверхностной трансформации», целью которой является неприкосновенность создавшегося неравенства[1].

Наиболее масштабными и острыми противоречиями, порождаемыми глобальным экономическим развитием, с нашей точки зрения, являются следующие. Прежде всего — это углубление антагонизма между глобальной экспансией монополий и национальным экономическим суверенитетом стран мира. Так, деятельность современных ТНК, сориентированная на реализацию ими стратегий глобальной экспансии, влечет за собою наиболее опасный вызов функционированию национальных государств в открытой глобальной среде — ослабление их регулирующей роли в международных экономических отношениях. Это проявляется в существенном сужении возможностей государств проводить самостоятельную политику по регулированию национальных рынков и по контролю за национальным богатством. В итоге структура экономического суверенитета стран подвергается существенной модификации, которая охватывает все подсистемы их национальных экономических систем и трансформирует их в соответствии с глобальными тенденциями и интересами международных монополий[2].

Как результат — происходит определенная «автономизация» процессов накопления в национальных экономиках капитала, а также его регионального и отраслевого распределения без влияния на них политики национальных государств. То есть глобальный капитал, концентрируясь в руках интернациональных финансово-промышленных олигархических групп, порождает асимметрию в масштабах производства ВВП и ВНП стран. Таким образом, экономическая глобализация, с одной стороны, «размывает» одни функции государства и вынуждает делегировать часть государственных полномочий на наднациональный уровень, а с другой — обусловливает необходимость усиления остальных ее функций ради сохранения стабильности и устойчивости всей мировой системы.

Следует отметить, что с ослаблением влияния на мирохозяйственные процессы национальных государств усиливается роль институтов, формирующих каркас системы глобального менеджмента. К ним относятся международные и неправительственные организации, которые, будучи подконтрольными глобальному финансово-промышленному капиталу, обеспечивают его беспрепятственное проникновение в любую страну мира с целью получения сверхприбылей. Подчеркнем, что данная миссия современных институтов глобального управления даже не вуалируется. Подтверждением этого является, в частности, тот факт, что в ежегодном докладе министра обороны США президенту и Конгрессу среди жизненно важных интересов этой страны, защищать которые призваны американские вооруженные силы, наряду с обеспечением жизнедеятель-

---

[1] *Валлерстайн И.* После либерализма / И. Валлерстайн. — М. : УРСС, 2003. — С. 164.

[2] См.: *Поручник А.М.* Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник. — К. : КНЕУ, 2008. — С. 326.

ности государства и общества, выделяются интересы американских транснациональных корпораций[1].

Исходя из этого особую актуальность сегодня приобретают вопросы синергетического объединение усилий всех стран мира ради нивелирования экономических, финансовых и социальных диспропорций в международных отношениях, а также гармонизации интересов субъектов глобальной экономической системы.

Следующим противоречием глобального экономического развития является обострение международной конкуренции как между монополиями, так и между глобальным финансово-олигархическим капиталом и немонополизированным сектором. Так, эффективность реализации международными монополиями глобальных стратегий в определяющей степени зависит от их конкурентных позиций в наиболее прибыльных отраслях экономики с высокой производительностью труда, инновационной оснащенностью производства, современными методами его организации и управления и относительно низкими производственными затратами. Не случайно, что именно эти отрасли мировой экономики на сегодняшний день в наибольшей степени вовлечены в процессы глобальной монополизации капитала, вследствие чего деформируются пропорции глобального производства и обостряются противоречия как между самими монополиями-гигантами, так и между предприятиями монополизированного и немонополизированного секторов экономики.

Стремясь достичь господства в мировой экономической системе, глобальный капитал подчиняет своим монополистическим интересам мелкий и средний немонополизированные секторы. Это проявляется в том, что глобальные монополии за счет растущей планомерности своей финансово-хозяйственной деятельности, сознательного ограничения объемов производства, реализации согласованной политики капиталовложений и механизмов трансфертного ценообразования в самостоятельном режиме формируют глобальный спрос и глобальное предложение на свои товары и услуги. Они определяют динамику и векторы развития важнейших секторов мирового хозяйства, а также диктуют направления межотраслевого и межрегионального перелива глобального капитала.

Кроме того, модифицируя действие объективных экономических законов (закона стоимости, концентрации производства, монопольной прибыли, конкуренции, денежного обращения, капиталистического накопления и др.), международные монополии формируют базис асимметричных отношений субъектов глобальной экономической системы, из-за чего выход на глобальный рынок новых «неглобальных» игроков становится крайне осложненным, а иногда практически невозможным. Таким образом, данное противоречие находит свое проявление в асимметрии в объемах и уровнях накопления капитала в международном измерении.

Среди противоречий, которые порождает глобальное экономическое развитие, следует выделить и обострение конфликта интересов глобального капитала и международного контингента наемных работников. Так, деятельность совре-

[1] *Федосова П.* Роль транснационального капитала в установлении экономической иерархии стран и вопросы экономической безопасности РФ / П. Федосова // Вестник ВГУ, Серия Экономика и управление. — 2004. — № 1. — С. 13.

менных международных монополий в социальном плане означает предъявление ими растущего спроса не только на рабочую силу страны своего базирования, но и на международный контингент наемных работников. При этом глобальный капитал, как правило, направляется в те центры концентрации рабочей силы, где она значительно дешевле по сравнению со стоимостью рабочей силы в стране базирования ТНК, так как ключевым компонентом стратегий международных монополистических структур является суровая экономия затрат прежде всего за счет сокращения фонда оплаты труда. Подтверждает это, в частности, стремительное сокращение занятости в метрополиях, когда темпы роста численности иностранных работников ТНК существенно опережают темпы роста занятости местной рабочей силы. Например, за 1993—2011 гг. доля иностранной рабочей силы в совокупной занятости 10 самых значительных мировых монополий выросла с 36,0 % до 62,5 %[1], при том что список самых доходных корпораций и корпораций – крупнейших работодателей обычно не совпадает. Заметим, что увеличение доли иностранного контингента наемных работников международных монополий происходит на фоне быстрого сокращения ими рабочих мест. Данная тенденция, особенно четко обозначившаяся в начале 1990-х гг., сейчас приобрела упрочившийся, долгосрочный характер, о чем свидетельствует тот факт, что на протяжении указанного периода совокупная занятость в 10 крупнейших мировых монополиях сократилась с 2,5 до 1,6 млн человек[2].

Особенно наглядно эта тенденция проявляется в период кризисов. Вот примеры: в 2001 г. корпорация «Toshiba» в своих зарубежных филиалах сократила около 20 тыс. рабочих мест; в 2002 г. немецкий «Deutsche Bank AG» сократил 13 тыс. сотрудников-иностранцев[3]; в 2007 г. корпорация «Chrysler» уволила 20 тыс. рабочих на нескольких предприятиях в Детройте и закрыла несколько сборочных заводов за границей; на протяжении 2006—2011 гг. американская корпорация «Ford Motor» закрыла десять своих заводов на территории Северной Америки и уволила свыше 25 тыс. человек. А в целом в период глобального экономического кризиса 2007—2011 гг. к сокращению иностранной занятости прибег целый ряд автомобильных концернов, строительных компаний, консалтинговых фирм и финансовых учреждений. Подобная ситуация, безусловно, вызывает серьезную обеспокоенность у мировой общественности, ведь уменьшение занятости в международных монополиях как крупнейших мировых работодателей может привести в недалеком будущем к постепенному сокращению в общемировом масштабе численности представителей среднего класса.

Таким образом, данное противоречие демонстрирует асимметрию между объемами корпоративных вложений в социальный капитал и масштабами его потребления со стороны ТНК.

---

[1] Подсчитано по: World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. — United Nations. — New York and Geneva, 1997. — P. 20—23; Web table 28. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2011 [Electronic resource]. — 2012. — 5 July. — Available from : http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR12_webtab28.xls

[2] Подсчитано по: World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. – United Nations. – New York and Geneva, 1997. – P. 20—23; Web table 28. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2011 [Electronic resource]. — 2012. — 5 July. — Available from : http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR12_webtab28.xls

[3] *Карпенко Г. В.* Трансформація транснаціональних структур в умовах глобалізації економіки / Г. В. Карпенко // Стратегічна панорама. — 2008. — № 1. — С. 94—95.

Характерной особенностью глобального экономического развития является противоречие между глобализацией и регионализацией международной экономической деятельности. Так, при условиях глобализации национальные экономики большинства стран мира становятся все более открытыми, о чем свидетельствуют: безостановочный рост доли товарного экспорта в мировом ВВП (от 7,9 % в 1913 г. до 9 % в 1929 г., 10 % в 1950 г., 14,5 % в 1970 г. и 19 % — в начале XXI в.)[1]; наращивание ежегодных объемов прямых иностранных инвестиций (с 57 млрд долл. США в 1980 г. до 1524 млрд в 2011 г.)[2]; развитие многонационального предпринимательства на основе расширения и диверсификации деятельности ТНК; количественное нарастание эмиграционных процессов, стремительное увеличение капитализации мирового финансового рынка и др.

Вместе с тем углубление глобализационных процессов в мире происходит на фоне усиления фрагментации мирового хозяйства, которая наиболее ярко воплощается в активизации региональных интеграционных процессов. При этом, несмотря на номинальные показатели, которые характеризуют высокую открытость национальных экономик стран – членов региональных группировок, циркуляция товарных, инвестиционных и миграционных потоков ограничивается преимущественно рамками таких интеграционных блоков.

Наиболее эффективные на сегодня региональные интеграционные группировки характеризуются высоким уровнем внутриблоковой открытости и преобладающей ориентацией внешнеэкономических связей стран-членов на партнеров по сообществу. Например, свыше 60 % совокупного объема торговых связей государств Евросоюза занимает внутрирегиональная торговля (рис. 3.1).

Рис. 3.1. Динамика объемов и доля внутрирегиональной торговли ЕС на протяжении 1980—2010 гг.

[1] *Філіпенко А. С.* Глобальні форми економічного розвитку / А. С. Філіпенко. — К. : Знання, 2007. — С. 24.

[2] World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies. — United Nations. — New York and Geneva, 2012. — P. 169.

В странах НАФТА доли внутрирегиональных экспорта и импорта составляют соответственно 55,8 % и 34,2 %, а в странах АСЕАН — 25,1 % и 26,8 %. Вместе с тем другие интеграционные группировки (МЕРКОСУР, ЭКОВАС, Союз арабского Магриба, Центральноамериканский общий рынок, Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки) характеризуются низким уровнем внутриблоковой открытости и внутриблоковой торговли, что свидетельствует об отсутствии в странах, входящих в них, реальных предпосылок к интеграции и о низком уровне развития обрабатывающей промышленности.

Характеризуя соотношение глобальных и региональных процессов, нельзя обойти вниманием и весьма противоречивое соединение стихийности глобального экономического развития и относительной планомерности национального и регионального развития. Речь идет о том, что региональные интеграционные союзы, предусматривая обеспечение наиболее благоприятных условий для реализации международного сотрудничества стран в региональном масштабе, формируют систему межгосударственных интернациональных воспроизводственных связей, регулируют продвижение продукции интернационального производства по всем фазам общественного воспроизводства и формируют соответствующие институты координации усилий стран по разработке и реализации стратегии экономического развития, а также по выравниванию внутрирегиональных социально-экономических диспропорций.

Вместе с тем ныне действующие институты регулирования глобального экономического развития существенно отстают от масштабов и динамики трансформационных изменений в международной экономической системе, что проявляется в нарастающей неадекватности потребностей целеупорядочивания межгосударственных товарных, инвестиционных, финансовых, человеческих и информационных потоков потребностям гармонизации экономических интересов основных субъектов глобальной экономики. Таким образом, парадоксальное соединение стихийности глобального экономического развития с относительной планомерностью регионального и национального экономического развития лежит в основе асимметрии между глобальным производством и глобальным потреблением.

Углубление глобализационных процессов в значительной степени актуализирует проблему укрепления конкурентных позиций регионов и локальных образований в глобальной конкурентной среде, а также вопрос соотношения глобальных и локальных экономических интересов, что в научной литературе получило название «глокальность». Следовательно, возможности любого региона превратить свои традиционные экономические ресурсы в глобальные и создать уникальные (то есть такие, которые невозможно скопировать и воссоздать в других точках планеты) конкурентные преимущества локального характера определяют его способность адекватно ответить на глобальные вызовы.

Не случайно, что в условиях глобализации существенные трансформационные изменения претерпел регионализм. Если ранее он предусматривал главным образом межгосударственные отношения и институционально связывал национальные экономики стран – участниц региональной группировки, то сейчас он приобретает форму «инновационно-инвестиционной локализации» (кластеры, технопарки, технополисы, иннотехи и пр.). Наглядным примером подобных об-

разований могут служить такие как «Треугольник экономического роста» (в который входит юг Малайзии, Сингапур и индонезийская провинция Риау) и «Остров процветания», сформированный группой городов разных стран, — Пенангом (Малайзия), Меданом (Индонезия) и Пхукетом (Таиланд). Эти региональные образования при помощи создания на своей территории высокотехнологических точек экономического роста, развития финансовой инфраструктуры и углубления торгового и инвестиционного сотрудничества между собой достигли высокого экономического эффекта и решили ряд острых социальных проблем. Вместе с тем другие регионы стран, к которым относятся эти города, характеризуются намного более низкой экономической динамикой, а следовательно, высоким уровнем бедности, что дает основания отнести их к периферии глобальных экономических сетей.

Еще один узел противоречий глобального экономического развития — это углубление антагонизма между самыми бедными и самыми богатыми представителями глобального социума, что является проявлением социальной поляризации как одной из детерминант глобальных асимметрий. В то время как только пятая часть мирового населения потребляет сегодня 85 % ресурсной базы планеты, а активы трех самых богатых людей планеты превышают совокупный объем ВНП 48 бедных стран (где проживает 600 млн мирового населения), в мире, как и раньше, распространены крайнее обнищание, недоедание и неграмотность. Так, в среднем около 20 % населения планеты недоедает, 1,3 млрд человек в развивающихся странах не имеют доступа к чистой воде, доходы 1,3 млрд человек не превышают 1 долл. США в день, более 120 млн человек — безработные и 1 млрд — неграмотные[1].

В этом отношении заслуживает внимания вычленение украинскими учеными Ю. Пахомовым, С. Крымским и Ю. Павленко самой бедной и самой богатой страт в социальной структуре глобального социума. К представителям бедного класса они отнесли основную часть мирового населения, то есть подавляющее большинство граждан незападных обществ, которые, не владея капиталом, превратились в аутсайдеров процессов глобального экономического развития и не имеют возможности влиять на его динамику. А господствующий в мире сверхбогатый класс граждан представлен владельцами и совладельцами глобального капитала, функционирующего частично через национальные, а преимущественно — через транснациональные финансовые структуры, которые базируются в развитых странах Запада. К этому классу принадлежит большинство населения западных стран, а также те социальные страты остальных стран мира, которые работают в интересах глобального капитала: компрадорская буржуазия, политики и представители делового мира, обеспечивающие реализацию экономических интересов западных корпораций, а также коррумпированные правительства, интеллектуалы и деятели культуры и искусства, создающие для этого идеологическое обеспечение[2].

---

[1] *Сиденко С. В.* Глобализация и социально-экономическое развитие регионов мира / С. В. Сиденко // Цивилизационная структура современного мира : монография : в 3 т. — Т. 1. Глобальные трансформации современности / Ю. Н. Пахомов, Ю. В. Павленко, С. В. Сиденко и др.; под ред. Ю. Н. Пахомова, Ю. В. Павленко. — К. : Наук. думка, 2006. — С. 565.

[2] Цивилизационные модели современности и их исторические корни / Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. В. Павленко и др. ; под ред. Ю. Н. Пахомова. — К. : Наук. думка, 2002. — С. 286.

Данный сверхбогатый класс граждан планеты российские ученые Г. Анилионис и Н. Зотова весьма метко квалифицировали как «глобальную элиту»[1], которая имеет мировую финансовую власть, обладает новейшими информационными технологиями, осуществляет глобальный контроль над национальными экономическими, политическими и социальными системами стран, а также сосредоточила в своих руках рычаги культурологического и идеологического влияния на человеческое сознание и мировосприятие. Будучи сконцентрированной преимущественно в США, она налаживает тесные контакты с представителями национальных элит других стран, ориентирует последние на глобальные, доведенные до крайности, либеральные ценности, а также отождествляет национальные интересы стран с общепланетарными и отвергает нормы традиционной человеческой морали.

Важным измерением антагонизма между самыми бедными и самыми богатыми представителями глобального социума является и углубление социальной поляризации на страновом и межстрановом уровнях. Несмотря на то что для большинства населения отсталых стран мира глобализация связана с постепенным повышением жизненных стандартов, тем не менее она высвечивает целый ряд противоречий в социальной сфере этих государств, становясь причиной усиления социальной напряженности в обществе, оказывая отрицательное влияние на показатели их макроэкономической динамики, суживая возможности населения этих стран относительно удовлетворения личных материальных и духовных потребностей и заостряя расовую и религиозную вражду. Такое положение вещей, несомненно, угрожает современному мироустройству, поскольку если развитые страны мира благодаря эффективному объединению рыночных и нерыночных механизмов достигают важной цели сглаживания социальных диспропорций, смягчают имеющуюся дифференциацию в уровнях личных доходов своих граждан и уменьшают долевое неравенство, то остальные страны мирового хозяйства страдают от углубляющейся поляризации уровней доходов населения и увеличения его неимущей части.

Таким образом, углубление антагонизма между беднейшими и богатейшими представителями глобального социума служит основой асимметрии в уровнях индивидуальных доходов владельцев крупного капитала, топ-менеджеров и правящих элит, с одной стороны, и наемных работников — с другой.

В ряде противоречий, присущих глобальному экономическому развитию, следует выделить антагонизм между глобальными и национальными экономическими интересами. Он служит основой асимметрии между экономической самодостаточностью и автономностью развитых государств мира и усиливающейся зависимостью от внешних рынков развивающихся стран. Так, современный постиндустриальный мир формируется как относительно замкнутая хозяйственная система, элементы которой взаимодействуют прежде всего с теми странами и регионами, которые уже достигли или способны в недалеком будущем достичь аналогичного уровня экономического и технологического развития. Материальным выражением этой тенденции являются растущая экономическая самодостаточность и автономность развитых государств по отношению

[1] *Анилионис Г. П.* Глобальный мир: единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации / Г. П. Анилионис, Н. А. Зотова. — М. : Междунар. отношения, 2005. — С. 24.

к остальным странам мира и концентрация на их территории доминирующей части торговых, инвестиционных и миграционных потоков. Так, сейчас на страны с высокими доходами, где проживает лишь 19 % мирового населения, приходится около 74 % глобальной торговли товарами и услугами, почти 77 % притока прямых иностранных инвестиций и почти 90 % портфельных инвестиций. В то же время соответствующие показатели для государств со средними доходами составляют только 15,6 %, 12,5 %, 4,2 %, а для стран с низкими доходами — всего 2,7 %, 1,1 % и 0,01 %[1].

Что касается мировой торговли, то наибольшие абсолютные объемы экспорта товаров и услуг и наиболее весомая его часть в мировом экспорте группы ведущих государств мира обусловлены их специализацией под влиянием современной фазы научно-технического прогресса на производстве высокотехнологической, наукоемкой продукции, в которой заложена высокая интернациональная стоимость. Именно между такими странами сформировались наиболее устойчивые отношения обменного характера, что проявляется в их обособленности от остального мира (так, удельная доля их взаимного товарооборота в общем объеме экспорта постоянно увеличивается: в 1953 г. этот показатель составлял 38 %, а уже в 1963, 1973, 1990 гг. — 49 %, 54 % и 76 % соответственно). В результате уже в начале XXI века в международной торговле сложилась ситуация, когда лишь 5 % торговых потоков, которые начинаются или заканчиваются на территории одной из 29 стран-участниц ОЕСР, выходят за пределы данной группировки.

Еще большая обособленность развитых государств от остальных стран мирового хозяйства наблюдается сегодня в плоскости инвестиционных и миграционных потоков, что подтверждается неуклонным снижением доли развивающихся стран в общем объеме мировых капиталовложений. Так, если в 1970 г. она составляла 25 %, то в 1980-х гг. сократилась до 17 %. А в 1990-х гг. суммарные объемы взаимного инвестирования США, европейских стран и Японии, а также инвестиции в страны Юго-Восточной Азии с дешевой рабочей силой (Сингапур, Китай, Малайзию, Индонезию, Таиланд, Гонконг и Тайвань) обеспечили почти 95 % мирового объема прямых иностранных инвестиций. И хотя в середине 1990-х лет отмечалась определенная переориентация инвестиционных потоков в пользу стран Восточной Европы, доля государств, не принадлежащих к ОЕСР, в мировом объеме прямых зарубежных инвестиций на сегодня не превышает 5 %.

Что же касается динамики миграционных процессов, то в последние десятилетия на фоне интенсификации мировых пассажирских перевозок и международной туристической индустрии фиксируется динамичное снижение трудовой миграции граждан развитых стран мира. Бесспорным подтверждением этого является, в частности, Европейский Союз, в котором вследствие фактического отсутствия любых регуляторных ограничений на миграцию человеческого ресурса всего 2 % его граждан вовлечены в процессы внешней трудовой эмиграции. Это свидетельствует об окончательном исчерпании потенциала экономической миграции развитых стран мира по причине достижения ими высокого

[1] *Колот А. М.* Генезис соціальної політики під впливом глобалізації та лібералізації економічних відносин / А.М. Колот // Україна: аспекти праці. — 2008. — № 1. — С. 5.

уровня материального благосостояния. Кроме того, следует учитывать и широкое распространение информационных технологий в производственном процессе развитых стран мира, которые позволяют высокообразованным работникам осуществлять свою деятельность без изменения физического места пребывания.

Техноглобализм, как неотъемлемый компонент экономической глобализации и диалектически противоречивый процесс, с одной стороны, мобилизует мировой интеллектуальный потенциал, обусловливает динамичное развитие информационно-коммуникационных технологий, интенсифицирует межгосударственный научно-технологический обмен и открывает многим странам мира возможности приобщиться к технологическим достижениям человеческой цивилизации, а с другой — является причиной нарастания межгосударственной технологической асимметрии. Она — проявление противоречия между концентрацией технологического ресурса в развитых странах и его оттоком из отсталых стран. Это находит проявление прежде всего в увеличении структурной безработицы и подрыве технико-технологической безопасности последних. Что касается структурной безработицы, то она является результатом существенного расширения границ использования современных инновационных технологий и вытеснения из сферы занятости многочисленной армии работников, оказавшихся неприспособленными к техническому прогрессу и постоянным изменениям в условиях труда, а потому обреченным на безработицу.

И хотя на это имманентное капитализму противоречие указывал в свое время еще К. Маркс, квалифицируя его как противоречие между умственным и физическим трудом, тем не менее лишь условия техноглобализма выявили невиданное до сих пор углубление разрыва между субъектами, «включенными» в глобальный рынок рабочей силы (теми, кто имеет высокооплачиваемую работу у себя на родине и может найти ее за границей), и «исключенными» из него (лицами, миграция которых осложнена, а возможности приложения усилий в сферах новых технологий ограничены даже в развитых странах мира).

Кроме того, деятельность современных международных монополий в условиях техноглобализма подрывает технико-технологическую безопасность развивающихся государств, поскольку последние теряют эффективный контроль над национальным научно-техническим потенциалом, обеспечивающим стабильное экономическое развитие стран и их независимость от экзогенных факторов глобальной конкурентной среды. Это обусловлено тем, что ядром монополизации высокотехнологических отраслей глобального производства являются транснациональные корпорации стран – лидеров мирового хозяйства, которые осуществили эффективную интеграцию фундаментальной и прикладной науки, монополизировали права на владение, контроль и перераспределение глобальных ресурсов (технологического, кадрового и интеллектуального). Поэтому национальные интересы остальных стран мира и их научно-техническая политика могут лишь «подстраиваться» под корпоративные стратегии формирования глобальных центров по разработке, внедрению и применению результатов НТР. Кроме того, эти стратегии, предусматривая лимитированное «выделение» каждому государству определенной доли глобальных научно-технических достижений, несут опасность дальнейшего углубления технологического разрыва между странами, привлеченными к процессам разра-

ботки и коммерциализаци ключевых инноваций, и государствами – аутсайдерами в этих процессах.

Сфера финансов, будучи наиболее мобильным звеном общественного воспроизводства, на глобализационном витке мирохозяйственного развития демонстрирует все большую самодостаточность и независимость от регуляторных механизмов влияния макроэкономической политики государств мира. Самостоятельно определяя параметры глобальных финансовых агрегатов, она способна обеспечить для себя получение сверхприбылей и отчетливо олицетворяет такое противоречие глобального экономического развития, как углубление неравномерности развития финансового и реального секторов глобальной экономики. Это рельефно выражается в опережающем росте мирового финансового рынка по сравнению с мировым производством, в усилении неравномерности накопления производственного и фиктивного капиталов, расширении виртуализации финансовых операций и др.

Так, если в 1978 г. ежедневный объем валютных операций составлял 15 млрд долл. США, то в 1992 г. — уже 880 млрд, в 1995 г. — 1,3 трлн, а сегодня он достигает отметки в 2 трлн дол. При этом свыше 90 % операций мирового финансового рынка имеют на данное время сугубо спекулятивный характер. Еще больших масштабов (почти 100 трлн долл. США) достиг глобальный рынок производных ценных бумаг и депозитарных расписок, массовое использование которых (в особенности в «портфелях» инвесторов) затрудняет их дальнейший контроль, снижает возможности реальной оценки их стоимости и отрывает их от реального сектора экономики.

Среди причин, обусловивших стремительный рост асимметрии в развитии финансового и реального секторов глобальной экономики на протяжении последнего десятилетия, следует назвать прежде всего широкую либерализацию финансовых операций, существенное расширение субъектной структуры мирового финансового рынка и мгновенное распространение в нем финансовых инноваций, в первую очередь производных финансовых инструментов. Вследствие потери национальными правительствами реального контроля над движением финансовых инструментов и несформированности эффективных институтов глобального финансового менеджмента финансовые институты получили возможность отойти от выполнения своих традиционных функций и перейти к реализации (по терминологии К. Маркса) превращенных функций. Это практически делает невозможными контроль и регулирование процесса формирования, распределения и персонификации капитализированной добавленной стоимости, созданной в финансовом секторе. Подтверждением этого являются, в частности, пирамидальная структура современных фондовых рынков и углубление разрыва в показателях капитализации корпоративного сектора и реальной основы социально-экономического прогресса — производительности общественного труда. Например, если в 1990-х гг. разрыв между суммарной рыночной стоимостью акций высокотехнологических компаний и стоимостными объемами их годовой прибыли составлял приблизительно 4–6 раз, то сейчас — 25–40 раз, а по некоторым high-tech компаниям — сотни раз. Более того, для многих американских ТНК, работающих в области высоких технологий, характерна абсолютно уникальная ситуация, когда на фоне убыточности их финансово-хозяйственной деятельности наблюдается молниеносный рост курсов их акций.

Таким образом, имеются все основания утверждать, что финансовому сегменту глобального рынка на данном временном этапе присуще внутреннее противоречие между материальными активами и нематериальными правами собственности на них. Следствием этого становится глобальное доминирование финансового спекулятивного капитала над капиталом производственной сферы, фактическое обособление кругооборота транснационального финансового капитала и оттягивание им колоссальных инвестиционных ресурсов от реального сектора.

Резюмируя изложенное, должны отметить, что методологическая матрица познания ключевых противоречий глобального экономического развития в их взаимосвязи с глобальными асимметриями дает возможность спрогнозировать будущие его тренды и более эффективно влиять на смягчение этих противоречий. Что касается перспектив мирохозяйственного развития на ближайшие десятилетия, то они видятся нам в ускорении перехода к новым технологическим укладам в мировом масштабе, обновлении технологической структуры глобальной экономики, дальнейшем перераспределении глобального капитала в пользу инновационноемких отраслей и мирового земельного ресурса, обесценении капитала в финансовой сфере и отраслях, базирующихся на устаревших технологических укладах, ограничении потребления в ведущих странах мира, становлении новых форм организации производства и общественных институтов.

3.2. Технологическая асимметрия и формы ее проявления

Системные структурные трансформации мирового производства связаны прежде всего с асимметричным овладением разными странами мира достижениями научно-технической революции современного этапа, и в результате происходит углубление межгосударственной технологической асимметрии. Под последней следует понимать, с нашей точки зрения, разноскоростной процесс внедрения элементов новых технологических укладов в национальные экономики стран мира, что выражается в неодинаковых уровнях их технологичности.

О масштабах современной межгосударственной технологической асимметрии можно судить по ключевым показателям технологического развития стран, а именно по экспорту высоких технологий и уровню развитости информационно-коммуникационных технологий. Приведем следующие цифры: в начале XXI века объем высокотехнологического экспорта развитых стран мира (в которых проживает всего 15 % мирового населения) превышал соответствующий показатель государств с низким доходом (41 % населения мира) в 146 раз[1]; число мобильных телефонов в расчете на 1 тыс. человек было выше в 17 раз (для сравнения: по отношению к странам Южной Азии этот разрыв составлял 45–50 раз, а к странам Тропической Африки — 180–190 раз); общее количество персональных компьютеров — в 22 раза (соответственно в 35–40 и 120–130 раз); а численность пользователей Интернетом (в расчете на 1 тыс. человек) — в 124

[1] Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : монографія / Х. Клодт, К. Бух, Б. Хрістенсен та ін. – К. : Таксон, 2006. — С. 240.

раза (соответственно в 200 и 3000 раз)[1]. Так, свыше 90 % интернет-хостов сосредоточено сейчас в ЕС, США, Канаде и Японии, а отсталые страны Африки и Южной Америки владеют лишь 0,24 % и 1,07 % их общей численности и имеют соответственно 0,7 % и 3,7 % всех интернет-пользователей[2].

Показательным является тот факт, что межгосударственная технологическая асимметрия присутствует сегодня не только между развитыми и развивающимися странами, но и между странами лидерской триады мировой экономики (США—Европа—Япония). Так, в США — бесспорном фаворите технологической революции — число персональных компьютеров в расчете на 1 тыс. человек за период 1990—2000 гг. выросло с 190–200 до 500, а процент американских семей, пользующихся Интернетом, увеличился с 6 % в 1995 г. до 50 % в 2000 г. В начале XXI в. на эту страну приходилось 40 % мировой компьютерной мощности, а по числу компьютеров на одного занятого и по доле семей, пользующихся Интернетом, США в 2-3 раза опережали Японию и страны Западной Европы.

Что касается такого показателя, как разработка программного обеспечения, то и по нему США находятся вне конкуренции. На них приходится около 65 % мирового выпуска программных продуктов, тогда как на их ближайших «преследователей» — Германию и Великобританию — лишь по 10 %[3]. Такой отрыв США в ведущем сегменте технологического развития свидетельствует о неослабевающей конкуренции между основными центрами глобального экономического соперничества, которая в ближайшей перспективе будет только обостряться.

На сегодня выкристаллизовались определенные устоявшиеся формы межгосударственной технологической асимметрии. Во-первых, это концентрация львиной доли мировых изобретений в 12 наиболее технологически развитых странах мира, которые осуществили эффективную интеграцию фундаментальной и прикладной науки, сосредоточили мировые финансовый, технологический, кадровый и интеллектуальный ресурсы, а также монополизировали права на владение ими, контроль и перераспределение в рамках мирового хозяйства. Впечатляет тот факт, что из общего числа патентов, которые были зарегистрированы в Бюро по патентам и торговым маркам США в 2010 г., американским компаниям и частным лицам принадлежало почти 50 %[4], и едва ли в ближайшей перспективе какой-либо стране удастся существенно нарушить данное соотношение. Именно этим компаниям и частным лицам принадлежит сегодня и доминирующая доля триадичных патентных семей (ТПС) — патентов, одновременно зарегистрированных в трех ведущих патентных организациях мира в США, Японии и Западной Европе. Так, в 2009 г. из 47 тыс. зарегистрированных в мире ТПС 29,2 % их общей численности приходилось на США, 30,3 % — на страны ЕС (в т. ч. 12,3 % на Германию, 5,2 % — на Францию, 3,4 % — на Великобританию, 2,0 % — на Нидерланды, 1,9 % — на Швецию) и 28,3 % — на Японию.

---

[1] *Костин А. И.* Экополитология и глобалистика / А. И. Костин. — М. : Аспект Пресс, 2005. — С. 378.

[2] Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : монографія / Х. Клодт, К. Бух, Б. Хрістенсен та ін. — С. 240.

[3] *Костин А .И.* Экополитология и глобалистика. — С. 378.

[4] World Intellectual property Indicators 2011 // WIPO Economics & Statistics Series. — 2011. — P. 197.

Все более активно к этому процессу приобщаются и другие развитые государства мира, в частности Канада, Швейцария, Австралия и Израиль, доля которых в патентовании в 2009 г. составляла 1,3 %, 1,9 %, 0,6 % и 0,7 % соответственно[1].

Вместе с тем техноглобализм постепенно вовлекает в свою орбиту и новые страны, прежде всего азиатского мегарегиона, которые также начинают расширять свою патентную деятельность. Среди них особое место занимают новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии (Республика Корея, Малайзия, Таиланд, Сингапур), а также Китай и Индия, в которых сейчас происходит активное формирование основных черт новой экономики благодаря успешно реализованной в 1980-х гг. структурной трансформации промышленности в пользу наукоемких отраслей. Достаточно сказать, что в 2009 г. в Корее было зарегистрировано 1959 ТПС, или 4,2 % их общего числа в мире, в Китае — 667 (1,4 %), а в Индии — 161 (0,3 %). При этом во всех странах Южной Африки в этом же году было зарегистрировано всего 27 триадичных патентных семей[2].

Решающим условием технологического лидерства развитых стран мира являются крупномасштабные и постоянно растущие объемы финансирования НИОКР, что свидетельствует о ведущей роли науки в их национальном производстве. Так, на протяжении последних десятилетий практически во всех странах ОЭСР упрочилась тенденция по опережающему росту капиталовложений в НИОКР по сравнению с объемами инвестирования в материальное производство. На сегодня эти государства на финансирование инновационных разработок ежегодно тратят от 1,27 % до 3,96 % своего ВВП (табл. 3.1).

Таблица 3.1

ДИНАМИКА КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ В НИОКР ПО СТРАНАМ МИРА НА ПРОТЯЖЕНИИ 1981—2010 гг., % ВВП [3]

Страна	1981	1985	1990	1995	2000	2004	2007	2010	
								млрд долл. США	% ВВП*
Австралия	0,94	1,2	1,31	1,62	1,56	1,78	…	19,0	2,21
Австрия	1,1	1,21	1,36	1,54	1,91	2,22	2,45	9,8	2,75
Бельгия	1,2	1,62	1,63	1,72	2,0	1,87	1,85	8,2	1,96
Канада	1,24	1,44	1,53	1,72	1,93	2,01	1,97	24,3	1,92
Дания	1,04	1,19	1,55	1,82	2,2	2,5	2,43	6,8	3,02
Финляндия	1,16	1,54	1,86	2,26	3,38	3,45	3,45	7,6	3,96
Франция	1,9	2,15	2,33	2,29	2,15	2,15	2,12	49,9	2,21
Германия	2,43	2,68	2,67	2,19	2,45	2,49	2,51	86,3	2,78

[1] OECD Factbook 2011-2012: Economic, Environmental and Social Statistics. — OECD, 2011. — P. 183.
[2] Ibid.
[3] Составлено по: OECD in Figures. 2006-2007 Edition; OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics // Science and Technology. Research and Development (R&D). — OECD 2008. — P. 157; Main Science and Technology Indicators (MSTI): 2009/1 Edition. — OECD/OCDE 2009; Science and Engineering Indicators 2012 // National Science Board. 2012. — P. 4—45; Main Science and Technology Indicators: Volume 2012/1. — OECD/OCDE 2012. — P. 14.

Окончание табл. 3.1

Страна	1981	1985	1990	1995	2000	2004	2007	2010	
								млрд долл. США	% ВВП*
Исландия	0,64	0,73	0,99	1,56	2,73	…	…	0,3	...
Ирландия	0,67	0,76	0,82	1,26	1,13	1,25	1,32	3,2	1,79
Италия	0,88	1,12	1,29	1,0	1,07	1,1	…	24,3	1,27
Япония	2,12	2,56	2,79	2,69	2,99	3,17	…	140,8	3,33
Корея	...	...	...	2,37	2,39	2,85	…	53,2	3,36
Люксембург	...	...	...	...	1,71	1,66	…	0,7	1,68
Норвегия	1,18	1,48	1,65	1,7	1,71	1,59	1,49	4,7	1,76
Швеция	2,22	2,78	2,82	3,35	3,8	3,71	3,82	12,5	3,62
Швейцария	2,15	...	2,74	...	2,57	2,9	…	10,5	3,00
Велико-британия	2,38	2,24	2,15	1,95	1,86	1,73	…	39,1	1,85
США	2,34	2,75	2,65	2,51	2,74	2,59	2,62	401,6	2,88
ЕС	1,66	1,84	1,92	1,78	1,87	1,73*	…	305,0	1,90
ОЭСР	1,92	2,23	2,27	2,08	2,23	2,21	…	968,4	2,33
Китай	...	...	...	0,57	0,90	1,23	1,43	179,0	1,70
Индия	...	...	0,70	0,63	0,77	0,69	…	…	0,76
Российская Федерация	...	...	2,03	0,85	1,05	1,15	1,08	32,8	1,24
Южная Африка	…	…	…	…	…	0,86	…	4,7	0,93

* — данные за 2009 г.

И опять-таки самые высокие абсолютные объемы финансирования НИОКР демонстрируют США — 401,6 млрд долл. в 2009 г. (для сравнения: Евросоюз — 297,9, Япония — 137,9, Россия — 33,4 млрд долл.). Вообще же на США приходится почти 42 % совокупного объема финансирования НИОКР стран ОЭСР, на Японию — 14,3 %, а на Германию, Францию и Великобританию — 8,8, 4,9 и 4,2 % соответственно[1]. Поэтому целиком закономерно, что именно эти страны благодаря серьезным затратам на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы постоянно наращивают свой научно-технический потенциал, что обеспечивает им мировое технологическое лидерство и существенный отрыв от остальных стран мира.

Вместе с тем сравнение одних количественных показателей по финансированию НИОКР дает только общее представление о соотношении страновых сил в

[1] Science and Engineering Indicators 2012 // National Science Board. — 2012. — P. 4—45.

развитии науки и техники и не может в полной мере отобразить их научно-технический потенциал и экономическую эффективность научных исследований. Если же изучать влияние научных исследований на динамику экономического развития государств мирового хозяйства, то можно отметить четкую тенденцию к изменению приоритетов в отраслевой структуре финансирования инновационных процессов. Так, в 1950—1980-х гг. ключевые позиции по финансированию НИОКР занимали аэрокосмическая промышленность, автомобилестроение и электротехническое оборудование (на каждую из этих отраслей приходилось от 10 % до 15 % совокупных затрат на науку в США, Японии и ЕС)[1]. В 1990-х же годах ситуация коренным образом изменилась: в США львиная доля финансирования стала направляться в информационный сектор, который заметно потеснил и аэрокосмическую отрасль, и автомобилестроение. В странах Европейского Союза на первые места вышли электротехника (15 %) и автомобилестроение (13 %), а в Японии — электроника (19 %), электротехника (11 %) и автомобилестроение.

На протяжении последнего десятилетия отраслевая структура капиталовложений в НИОКР развитых стран мира снова подверглась значительным изменениям в связи со снижением удельной доли технических знаний в пользу комплекса междисциплинарных «наук о жизни» (биологии, генетики, медицины, биохимии и биофизики) в связи с фокусированием науки на проблемах человека и его обслуживании. Именно поэтому значимым сдвигом в структурных пропорциях научных исследований этих государств стало увеличение объемов финансирования данных направлений в интересах системы здравоохранения и окружающей среды (табл. 3.2). Этот приоритет в особенности выражен в Соединенных Штатах, где совокупные правительственные затраты на исследование в данной сфере в 2009 г. достигли 44 млрд долл. США, или 55,9 %.

Таблица 3.2

СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАТРАТ НА НИОКР ПО СФЕРАМ ВЛОЖЕНИЙ В 1981—2009 гг.[2]

Страна / регион, год	Всего, млрд долл. США	Затраты на военные исследования, %	Затраты на гражданские исследования, %	Структура затрат на гражданские исследования, %					
				программы экономического развития	охрана здоровья и окружающей среды	образование	гражданские космические исследования	финансирование исследований университетов	другое
США									
1981	33,7	54,6	45,4	36,1	31,2	3,6	20,3	…	8,7
1990	63,8	62,6	37,4	22,2	40,2	3,4	24,2	…	10,1

[1] *Скляренко Р. П.* Международное технологическое сотрудничество / Р. П. Скляренко. – М. : ВНИИВС, 2003.

[2] Science and Engineering Indicators 2012 // National Science Board. — 2012. – P. 4—49.

Окончание табл. 3.2

Страна / регион, год	Всего, млрд долл. США	Затраты на военные исследования, %	Затраты на гражданские исследования, %	Структура затрат на гражданские исследования, %					
				программы экономического развития	охрана здоровья и окружающей среды	образование	гражданские космические исследования	финансирование исследований университетов	другое
США									
2000	83,6	51,6	48,4	13,4	49,9	1,8	20,9	…	13,8
2009	164,3	51,6	48,4	13,3	55,9	1,5	11,4	…	17,8
ЕС									
1981	…	…	…	…	…	…	…	…	…
1990	…	…	…	…	…	…	…	…	…
2000	73,6	13,1	86,9	22,7	11,6	3,4	6,1	34,9	15,7
2009	110,4	9,6	90,4	23,5	14,8	5,9	4,9	33,8	17,3
Япония									
1981	…	…	…	…	…	…	…	…	…
1990	10,1	5,4	94,6	33,9	4,5	1,1	6,9	45,1	8,4
2000	21,2	4,1	95,9	33,4	6,6	1,0	5,8	37,0	14,6
2009	31,1	3,7	96,3	30,5	7,2	1,0	7,5	35,5	18,3

Важное место в отраслевой структуре капиталовложений в НИОКР занимают в настоящее время и нанотехнологии по обработке материалов на атомном уровне. О приоритетности данного направления фундаментальных разработок свидетельствует тот факт, что только в течение 2001—2011 гг. государственное финансирование этой сферы в США выросло вчетверо, достигнув на конец периода почти 1,9 млрд дол., а запланированные объемы расходов на 2012 и 2013 финансовые годы составляют соответственно 1,7 и 1,8 млрд дол.[1] Подытоживая сказанное, следует констатировать, что объективный процесс изменения отрас-

[12] *Sargent J. F. Jr.* Nanotechnology: A Policy Primer / John F. Sargent Jr. // Congressional Research Service. — 2012. — April 13. — P. 6.

левых приоритетов финансирования науки, скорее, имеет стимулирующее и регулирующее значение, но не способен устранить технологическую асимметрию ни в самой науке, ни в ее практическом применении.

Следующей формой проявления межгосударственной технологической асимметрии является монополизация ведущими странами высокотехнологического сектора мировой экономики. Так, современное технологическое ядро глобальной экономики составляет достаточно узкий круг стран — США, Япония, ФРГ, Великобритания и Франция, которые благодаря активному формированию новой экономики владеют в настоящее время 46 макротехнологиями (из 50, которые обеспечивают мировое производство высокотехнологической продукции) и контролируют почти 80 % мирового рынка высоких технологий. При этом 20–22 макротехнологии, обеспечивающие конкурентное преимущество, приходятся на США, 8–10 — на Германию, 7 — на Японию, по 3–5 — на Англию и Францию и по 1–2 — на Швецию, Норвегию, Италию и Швейцарию[1]. Доля семи высокоразвитых стран мира составляет на сегодня 80–90 % производства наукоемкой продукции и практически совокупный объем ее экспорта.

Еще одним мощным импульсом усиления межгосударственной технологической асимметрии является растущая региональная концентрация НИОКР в постиндустриальных странах: 55 % общей численности патентов, зарегистрированных на территории стран ОЭСР, приходятся всего на 10 % регионов государств этой организации[2]. В то же время повышение роли наукоемких отраслей в современном материальном и нематериальном производстве серьезно обострило конкурентную борьбу между тремя центрами мирового экономического соперничества за господство на высокотехнологическом сегменте глобального рынка, который характеризуется четкой страновой специализацией. Так, США монополизировали практически все ключевые сегменты мирового рынка высоких технологий, в частности, авиационного и ракетно-космического оборудования (40 %), телекоммуникационного и навигационного оборудования (20 %), микроэлектроника (19 %), средств информатики (19 %), медицинского оборудования и материалов (27 %), промышленных и научных приборов и материалов (28 %)[3], при этом другие развитые страны мира могут претендовать лишь на отдельные его сегменты.

Еще одна форма межгосударственной технологической асимметрии — разноуровневый характер представительства стран на мировом рынке объектов интеллектуальной собственности. Так, торговля роялти и лицензионными услугами концентрируется в настоящее время всего в нескольких промышленно развитых странах мира. Вместе с тем соотношение платежей и поступлений по таким соглашениям в большинстве государств (за исключением США и Японии) имеет ярко выраженный пассивный характер, когда платежи превышают поступления (табл. 3.3).

---

[1] *Федулова Л.* Технологічний розвиток економіки / Л. Федулова // Економіка України. — 2006. — № 6. — С. 6.

[2] OECD Regions at a Glance 2011, OECD 2011. — P. 68.

[3] *Онищенко В. П.* Україна на світових ринках високотехнологічної продукції / В. П. Онищенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2007. — № 1 (30). — С. 7—8.

Таблица 3.3

ДИНАМИКА ПЛАТЕЖЕЙ И ПОСТУПЛЕНИЙ В ТОРГОВЛЕ РОЯЛТИ И ЛИЦЕНЗИОННЫМИ УСЛУГАМИ ПО СТРАНАМ МИРА В ПЕРИОД 1995—2010 гг., млрд долл. США[1]

Страна и группа стран	1995		2000		2001		2002		2003		2006		2010	
	Платежи	Поступления	Платежи	Поступления	Платежи	Поступления	Платежи	Поступления	Платежи	Поступления	Платежи	Поступления	Платежи	Поступления
Всего	**52,8**	**55,5**	**85,7**	**81,7**	**86,5**	**79,4**	**94,5**	**86,2**	**109,3**	**97,8**	**157,8**	**149,2**	…	…
США	6,9	30,3	16,5	43,2	16,5	40,7	19,3	44,5	19,4	48,1	26,4	62,4	29,2	95,8
ЕС-15	23,9	15,6	32,3	21,0	33,3	20,6	35,5	22,7	44,7	27,3	…	…	…	…
ЕС-25	24,2	15,7	33,4	21,2	34,3	20,8	36,8	23,2	46,3	27,8	40,0	29,6	56,6	40,4
Япония	9,4	6,0	11,1	10,2	11,1	10,5	11,1	10,4	11,0	12,3	15,5	20,1	18,8	26,7
Канада	1,9	0,4	3,8	2,3	3,8	2,4	4,1	2,4	5,1	2,9	7,3	3,2	8,7	3,8
Сингапур	1,7	0,1	4,2	0,1	3,4	0,1	3,6	0,2	4,8	0,2	10,5	0,7	15,8	1,9
Республика Корея	2,4	0,3	3,2	0,7	3,1	0,9	3,0	0,8	3,6	1,3	4,7	2,1	8,9	3,1
Китай	…	…	1,3	0,1	1,9	0,1	3,1	0,1	3,5	0,1	6,6	0,2	13,0	…
Австралия	0,9	0,2	1,0	0,4	0,9	0,3	1,0	0,3	1,3	0,4	2,2	0,6	…	0,9
Таиланд	0,6	0,0	0,7	0,0	0,8	0,0	1,1	0,0	1,3	0,0	0,2	…	…	…

Данное явление особенно присуще странам Евросоюза, Корее, Канаде, Сингапуру, Китаю, Таиланду — государствам, которые являются активными импортерами научно-технических знаний и находятся во всесторонней технологической зависимости от американских монополий. Ведь именно США демонстрируют сегодня наиболее активное сальдо в торговле научно-техническими знаниями, что свидетельствует, с одной стороны, о высоком уровне научных исследований в этой стране и ее мощном научно-техническом потенциале, а с другой — о масштабном экспорте научных знаний в западноевропейские и азиатские страны, который тормозит там развитие национальных научных исследований и усугубляет неэквивалентность обмена в их торговле со США.

Закрепление мирового технологического лидерства США происходит и благодаря импорту научных знаний. Так, на протяжении 1995—2010 гг. его ежегодные объемы выросли с 6,9 до 29,2 млрд долл., что говорит об активном ис-

[1] Составлено по: World Trade Report 2006. Exploring the links between subsidies, trade and the WTO, 2006. — P. 23; Major Economies For Receipts and Payments of Royalties and License Fees, 2006. International Trade Statistics 2008. World Trade Organization, 2008. — P. 148. International Trade Statistics 2011. World Trade Organization, 2011. — P. 174—175.

пользовании Соединенными Штатами результатов научных исследований, ведущихся в других странах мира. Этот факт приобретает особое значение, если учитывать, что импорт научных знаний в США затрагивает прежде всего фундаментальные исследования, которые, требуя немалых капиталовложений, менее выгодны для американских корпораций с точки зрения рентабельности и отдачи.

Следующей формой проявления межгосударственной технологической асимметрии являются важные страновые дифференциации в отношении обеспеченности научными кадрами. Если анализировать этот показатель, то можно убедиться, что на протяжении последних десятилетий мировое лидерство по нему опять-таки удерживают США, где за период 1995—2010 гг. количество исследователей ежегодно увеличивалось в среднем на 5 %, втрое превышая темпы роста общей занятости. Уже в начале 1960-х гг. численность основного исследовательского персонала (инженеров, научных работников и дипломированных техников) в Америке составляла 695,5 тыс. человек, тогда как в Японии — 187 тыс., в ФРГ — 105 тыс., во Франции — 85,4 тыс., в Великобритании — 159,5 тыс. И, несмотря на некоторое сокращение этого разрыва в 1970-х гг., Соединенные Штаты до сих пор остаются страной, владеющей самым многочисленным исследовательским персоналом в мире. В 2010 г. он составлял 1412,6 тыс. человек, или 33,6 % и 45,3 % от общей численности научных кадров соответственно по странам ОЭСР и странам Большой семерки[1]. Для сравнения: в Японии численность исследовательского персонала в этом же году составляла 656,0 тыс. человек, в ЕС-27 — 1567,7 тыс., в Германии — 327,2 тыс., во Франции — 234,2 тыс., в Корее — 264,1 тыс., в Великобритании — 235,4 тыс., в Канаде — 146,3 тыс., в Австралии — 92,4 тыс., в Швеции — 49,3 тыс., в Финляндии — 41,4 тыс., в Бельгии — 38,2 тыс., в Австрии — 35,9 тыс., а в Китае — 1210,8 тыс. человек (рис. 3.2).

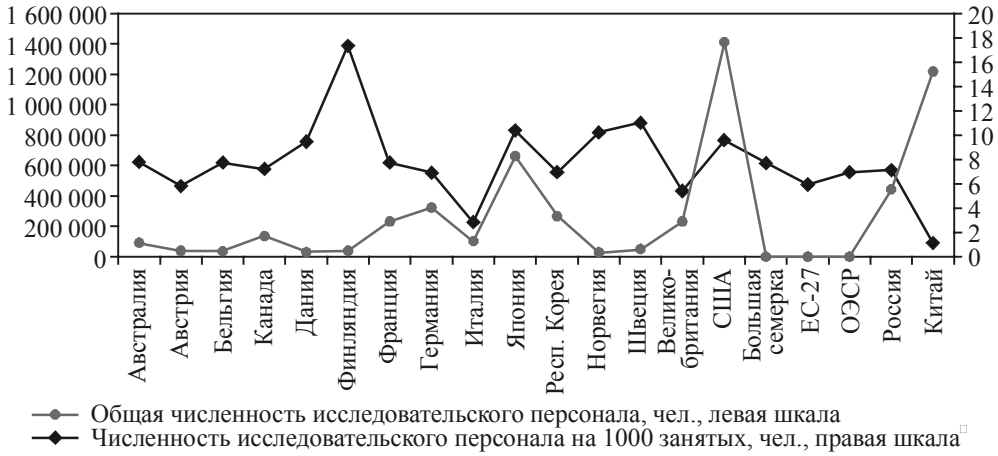

Рис. 3.2. Страновые показатели обеспеченности научными кадрами в 2010 г.[2]

[1] Main Science and Technology Indicators: Volume 2012/1. — OECD/OCDE 2012. — P. 14.
[2] Построено по: Main Science and Technology Indicators: Volume 2012/1. — OECD/OCDE 2012. — P. 14.

Мировое лидерство США по показателям обеспеченности научными кадрами обусловлено как высокой оснащенностью и капиталовооруженностью НИОКР, так и наивысшим в мире уровнем оплаты труда ученых. Скажем, если в Соединенных Штатах системный аналитик ежегодно получает в среднем 46–57 тыс. долл. США, а специалист по технической поддержке баз данных и разработчик программных продуктов — 25–36 и 49–68 тыс., то в Индии заработная плата специалистов подобного профиля составляет лишь 8–11, 5–7 и 15–20 тыс. долл. США соответственно.

Подобные условия позволяют США привлекать высококвалифицированных специалистов из третьих стран и предлагать им не только высокий уровень материального обеспечения, но и наиболее благоприятные условия для творчества, саморазвития и научной работы в самых современных лабораториях и научных центрах. Например, в Национальном институте здравоохранения США — крупнейшем исследовательском центре страны в области биомедицины — количество иностранцев в 2000 г. достигало 2,5 тыс. человек. Такими же «магнитами» для иностранных ученых можно назвать Массачусетский технологический институт, Стенфордский университет, Калифорнийский университет в Беркли и др. Именно в этих центрах сконцентрировано сегодня подавляющее большинство американских лауреатов Нобелевской премии по разным наукам (доля которых в общем числе носителей этого звания на протяжении второй половины XX в. выросла с 50 % до 74 %), а работающие в этих университетах ученые за последнее десятилетие получили больше патентов, чем их коллеги из всех остальных исследовательских центров страны.

Как продемонстрировал опрос, проведенный немецкими учеными в конце 1990-х гг., 28 % иностранных ученых в США было сосредоточенно в ведущих академических центрах Калифорнии, а именно в Сан-Франциско, Лос-Анджелесе и Сан-Диего; а из швейцарских ученых, находящихся в этой стране, подавляющее большинство работало в центрах информационных технологий в Сан-Франциско и Сиэтле[1].

Немаловажным фактором кадрового превосходства США над другими странами мира является и привлечение многочисленной армии высококвалифицированных иммигрантов. Огромное число желающих работать в этой стране позволило ей осуществлять селекцию специалистов высшей квалификации и нужного профиля. При этом в структуре американских иммигрантов на данное время преобладают инженеры, поскольку они представляют крупнейшую сферу совокупной профессиональной деятельности этой страны. Растущее значение инженерного труда обусловливают прежде всего интенсивные процессы информатизации и интеллектуализации производства. Так, свыше 50 % инженеров США, занятых в народном хозяйстве, работают на отрасли, связанные с производством, обработкой и передачей информации. Подобная структура инженерной занятости обусловливает и профессиональную структуру инженеров-иммигрантов: наибольшим спросом пользуются ныне те категории специалистов, которые специализируются в области информационных технологий. К ним принадлежат системные аналитики, программисты, адми-

[1] *Цапенко И.* Движущие силы международной миграции населения / И. Цапенко // МЭиМО. — 2007. — № 3. — С. 13.

нистраторы информационных сетей и баз данных, специалисты по технической поддержке и разработчики программных продуктов. Большинство из них — индийские специалисты-программисты, которые, не уступая местным работникам по уровню профессиональной квалификации, удовлетворяются более низким уровнем заработной платы. А вообще, несмотря на существенные колебания потребности американской экономики в высококвалифицированных кадрах, в период глобального экономического кризиса 2007—2009 гг. прием на постоянное местожительство приоритетных категорий работников, владеющих исключительной профессиональной компетенцией, увеличился с 26,7 до 40,9 тыс. человек[1].

Несомненно, привлечение иностранных ученых высокой квалификации и представителей дефицитных специальностей позволяет США динамично развивать свои научные исследования и экономить значительные финансовые ресурсы на подготовку научных кадров. Достаточно сказать, что в 1990-х гг. 40 % докторов наук в области инженерных и компьютерных дисциплин, а также 25 % преподавателей технических дисциплин в высших учебных заведениях были иммигрантами. На данное время в Соединенных Штатах почти 65 % присужденных научных степеней по инженерным наукам получают иностранцы (в основном выходцы из азиатских стран); высока их удельная доля в математике, физике и компьютерных науках. Иностранное происхождение имеют 60 % американских авторов наиболее часто цитированных работ по физике и 30 % — по другим естественным наукам[2]. А в целом процент ученых-иммигрантов в числе подготовленных научных сотрудников в США составляет сейчас 7–10 %.

И если учесть те потенциальные выгоды, которые получит эта страна за счет привлечения иностранных специалистов (при том что стоимость подготовки одного доктора наук, специализирующегося в области атомной энергетики, равна 500 тыс. долл. США, доктора-химика — 100 тыс. долл.), то размер экономии средств на подготовку специалистов наивысшей квалификации, по оценкам авторитетных экспертов, достигает 5 млрд долл. ежегодно.

Особого внимания в данном контексте заслуживает также иммиграционная практика стран Европейского Союза, которые в 2009 г. в рамках так называемой голубой карты ввели в национальное законодательство льготный режим въезда и проживания высококвалифицированных иностранцев. К ним относятся зарубежные специалисты, которые привлекаются на работу сроком 1–4 года с окладом, как минимум в 1,5 раза превышающим средней по стране уровень для данной квалификационной группы. Новые правила предусматривают также возможности для высококвалифицированных иностранцев неоднократно продлять им сроки разрешения на работу и проживание с дальнейшим получением постоянного вида на жительство в любой стране ЕС, а также позволяют въезд членов их семей с предоставлением им соответствующих условий оплаты труда, социального страхования, признания дипломов и др.[3]

---

[1] *Цапенко И.* Экономичесий цикл и международная миграция населения / И. Цапенко // МЭиМО. — 2011. — № 8. — С. 39.

[2] *Цапенко И.* Роль иммиграции в экономике развитых стран / И. Цапенко // МЭиМО. — 2004. — № 5. — С. 32.

[3] *Цапенко И.* Экономичесий цикл и международная миграция населения / И. Цапенко. — С. 39.

Весомым каналом привлечения высококвалифицированных специалистов в народное хозяйство США является и обучение иностранных студентов, 2/3 из которых после окончания высших учебных заведений остаются в Америке навсегда. Имеются все основания утверждать, что США превратили национальную систему образования не только в орудие культурного влияния, но и в успешный бизнес-проект, о чем свидетельствует высокая престижность диплома американского университета в мире и популярность получения образования в США среди детей руководящих элит многих стран. По данным американской статистики за период 2007—2009 гг. контингент иностранных студентов университетов и колледжей увеличился с 788 до 895 тыс.[1], что составляет почти треть общемирового показателя. Для сравнения: в Японии в университетах и колледжах в 2011 г. училось 138,1 тыс. иностранных студентов[2], в Великобритании — более 428 тыс.[3], а во Франции — 120 тыс.

Итак, резюмируя сказанное, можно констатировать, что не прекращающаяся утечка мозгов все более углубляет технологический разрыв между странами триады и остальными государствами мира. Кроме реальных убытков, которые проявляются в затратах финансовых средств на подготовку научных кадров, эмиграция ослабляет научно-технологический и инновационный потенциал стран – экспортеров человеческого ресурса, что в долгосрочной перспективе грозит падением темпов их экономического роста и снижением международной конкурентоспособности.

Еще одной яркой формой проявления межгосударственной технологической асимметрии являются страновые дифференциации в отношении масштабов и динамики венчурного финансирования. Его объекты — преимущественно небольшие фирмы, которые, в отличие от крупных компаний, проводящих НИОКР, выбрали своей специализацией наиболее рискованный, но вместе с тем и наиболее перспективный вид деятельности — венчурный бизнес. Если сравнивать страны по масштабам венчурного финансирования как индикатору их технологического развития, то лидерство по нему удерживают все те же США, где начиная с 1982 г. ежегодно появлялось до 600–800 тыс. таких фирм, и за последние 25 лет их было зарегистрировано почти 23 млн с общей занятостью 87 млн человек[4].

Венчурный капитал, на базе которого формируется инновационный бизнес, является мощным рыночным механизмом мобилизации свободных денежных ресурсов, их объединения с массой накопленных научных открытий и изобретений и коммерциализации инноваций при помощи мелких фирм. То есть значимость венчурного финансирования в технологическом развитии стран обусловливается тем, что внутренние и внешние венчуры способны существенным образом повысить эффективность инновационной деятельности крупных корпоративных структур посредством отхода от централизованного вертикального управления и формирования в их структуре автономных подразделений, кон-

[1] Там же.

[2] International Students in Japan 2011 // Japan Student Service Organization [Electronic resource]. — 2012. — January 20. — Available from : http://www.jasso.go.jp/statistics/intl_student/data11_e.html

[3] International students in UK higher education: key statistics [Electronic resource]. — Available from : http://www.ukcisa.org.uk/about/statistics_he.php#table1

[4] *Лебедева Е.* Инновационное развитие и образование / Е. Лебедева // МЭиМО. — 2007. — № 12. — С. 47.

центрирующихся на определенном направлении инновационных разработок, формирования многоуровневой структуры инновационной деятельности с укреплением взаимосвязей между различными ее звеньями. Кроме того, объемы и направления инвестиций венчурного капитала служат, по сути, рыночным индикатором приоритетности и экономической перспективности отдельных технологических сфер.

И, подводя итог, следует подчеркнуть, что характер межгосударственной технологической асимметрии на глобальной фазе мирохозяйственного развития проявляется в двух диалектически объединенных тенденциях. С одной стороны, происходит сближение уровней технологического развития стран и регионов мирового хозяйства, а с другой — одновременное углубление технологического разрыва между лидерами мирохозяйственных процессов и остальными странами мира.

Одновременно межгосударственная технологическая асимметрия присутствует сегодня и в рамках триады мировой экономики, что усиливает конкурентное соревнование между основными центрами экономического соперничества за мировое технологическое лидерство. При этом, как неоднократно отмечалось, устойчивые конкурентные преимущества по уровню научно-технического и инновационного развития удерживают США. Они лидируют по показателям патентования в американской и европейской патентных организациях, численности триадичных патентных семей, объемам высокотехнологического производства и экспорту объектов интеллектуальной собственности, обеспеченности научными кадрами и привлечению иностранных высококвалифицированных кадров, объемам венчурного финансирование и частным и государственным затратам на НИОКР. За счет всего этого США осуществляют своеобразную технологическую эксплуатацию практически всех стран и регионов мира, нацеливая развитие их научно-исследовательской базы в выгодном для себя направлении.

Таким образом, для смягчения межгосударственной технологической асимметрии считаем полезным объединить усилия развитых стран мира с целью разработки долгосрочной программы технологической модернизации развивающихся стран. Основой такой программы может стать создание глобального технологического фонда для финансирования проектов в этой области, средства для которого могут мобилизоваться за счет отчислений части мировой технологической ренты (своеобразного налога от экспорта высокотехнологической продукции, машин, оборудования и вооружения). Кроме того, целесообразно организовать подготовку кадров, способных эффективно эксплуатировать технологии новых поколений, что позволит осуществить инновационный прорыв в глобальных масштабах, сблизить уровень технологического развития лидирующих и отстающих стран на основе партнерства цивилизаций.

3.3. Неравномерность развития международной сферы НИОКР

В последние десятилетия инновационное развитие превращается не только в глобально протекающий процесс, но и в решающий фактор исторической динамики. Происходит переход мировой экономики в новую фазу разви-

тия — инновационную[1]. При этом характер и формы инновационного развития в рамках отдельных транснациональных хозяйствующих субъектов и национальных хозяйственных комплексов в системе их международных отношений и взаимодействия во многом определяют не только общую траекторию их развития, но и динамику всей мировой экономики. Глобализация НИОКР являются важнейшим звеном международного инновационного развития.

Всякая инновация базируется на информации. У инноваций (с точки зрения всего общества) могут быть два информационных источника:

— информация, почерпнутая из прагматического обобщения повседневного опыта;

— информация, полученная в ходе научного исследования действительности (в том числе и повседневного опыта).

На данном этапе решающее значение имеют инновации, базирующиеся на научных исследованиях и разработках. Их можно условно назвать *современными инновациями*.

Отдельный хозяйствующий субъект, участвующий в общественном воспроизводстве, может не заниматься самостоятельными обобщениями, не проводить собственных НИОКР. Он может получать информацию, необходимую для создания и использования инноваций, со стороны. Природа его инноваций (являются ли они «современными») будет определяться конечным источником приобретаемой информации.

Статистическая база анализа международного инновационного развития далеко не совершенна, и в подавляющем большинстве стран она находится лишь на первых ступенях становления. В некоторых странах такой базы вообще не существует. Статистическое отражение инновационного развития оказывается часто фрагментарным, методологически не выверенным, запоздалым и далеко не точным. В условиях ускоряющихся темпов развития разрыв в 3–6 лет между событием и его статистическим отражением огромен и чреват искажениями в выводах. Однако имеющиеся (хоть и весьма относительные по качеству) статистические данные позволяют обнаружить некоторые устойчивые черты и тенденции неравномерности инновационного развития мировой экономики.

Стержнем инновационного развития современного общества является многоэтапный инновационный процесс, который включает в себя научные исследования и разработки (НИОКР), изобретательскую деятельность, опытное производство, систему распространения и защиты получаемых результатов. Исходным этапом инновационного процесса являются научные исследования и разработки.

Каждый из этапов инновационного процесса технологически, экономически и организационно весьма сложен. Например, обычно говорят о НИОКР вообще и, в лучшем случае, о важнейших функциональных и организационно-экономических формах этих работ — фундаментальных, прикладных, университетских и т. д. Но сейчас этого уже недостаточно. Необходимо выделять, скажем,

[1] Отражением этого факта является, в частности, то, что Международный экономический форум стал рассматривать «инновационно обусловленное» развитие в качестве высшей ступени в развитии экономики страны (см. Global Competitiveness Report, WEF, 2009).

поисковые НИОКР, призванные получить новые знания и создать основу для новых инноваций, НИОКР, направленные на приспособление готовой продукции к условиям новых рынков, базовые и вспомогательные НИОКР, изобретательскую деятельность и т. п.

На уровне мировой экономики инновационный процесс имеет множество особенностей, важнейшими из которых являются: концентрация и обособление инновационной деятельности; формирование, концентрация и экономическое обособление так называемых инновационных цепочек; многообразие форм и уровней участия отдельных стран и хозяйственных комплексов в международном инновационном процессе и ряд других.

Этапы инновационного процесса находятся в противоречивом единстве: они органически взаимосвязаны и одновременно относительно автономны. Они могут концентрироваться в рамках разных форм собственности и разных административно-хозяйственных учреждений, могут быть неравномерно распределены между национальными хозяйственными комплексами и международными корпоративными производственными системами (МКПС) и т. д. В отдельные периоды их взаимодействие может быть не просто противоречивым, но даже конфликтным, а их органическая связь и взаимозависимость обнаруживаются лишь в конечном результате — как необходимое условие развития.

Отдельная инновация (или их группа) оказывается плодом регулируемого (стихийно и сознательно) внутринационального и межнационального взаимодействия. Сложились и продолжают развиваться контуры международного инновационного разделения труда. Образуются пространственно-временные технологические и экономические цепочки инновационного взаимодействия национальных и транснациональных хозяйствующих субъектов и учреждений. Каждая цепочка имеет экономический и технологический центр, управляющий взаимодействием всех участвующих звеньев. Как правило, эти центры находятся в руках ТНК. Крупные и крупнейшие ТНК (а также их кооперационные группы) имеют множество инновационных цепочек, например, созданных фирмами «Intel», «Siemens», «Philips», «Sony», «Samsung» и др.

Инновационные цепочки отличаются неравномерностью в распределении между производственными отраслями, хозяйственными территориями, МКПС, что предопределяет многие черты международного инновационного процесса, системы отношений между его участниками. Неритмичность международного инновационного развития проявляется прежде всего как неравномерность статики и количественно-качественной динамики затрат на проведение НИОКР в системе мирового хозяйства. Данные, приведенные в табл. 3.4, фиксирующие ежегодные затраты на НИОКР и изменение в этих затратах долей отдельных стран, характеризуют масштабы важнейшего этапа инновационного процесса и в то же время важнейшего сектора мировой экономики в международном плане. Они свидетельствуют о том, что на протяжении последних десятилетий в *рамках капиталистической формации* происходит развитие новой сферы общественной деятельности — научных исследований и разработок, а вместе с тем и всего общества. Развитие этой сферы, повторим, отличается крайней неравномерностью.

Таблица 3.4

ДИНАМИКА ГОДОВЫХ ЗАТРАТ НА НИОКР[1]

1991			2001			2007		
Страна	Затраты на НИОКР, млрд долл. США	Доля в затратах, %	Страна	Затраты на НИОКР, млрд долл. США	Доля в затратах, %	Страна	Затраты на НИОКР, млрд долл. США	Доля в затратах, %
США и Канада	170,3	38,9	США и Канада	287,4	43,4	США и Канада	421,9	36,8
Япония	102,2	23,3	Япония	136,0	20,5	Япония	147,9	13,1
Германия	48,9	11,2	Германия	46,5	7,0	Китай (с Гонконгом)	104,5	9,2
Франция	30,8	7,0	Франция	29,4	4,4	Германия	72,2	6,4
Италия	11,3	2,6	Италия	12,1	1,8	Франция	42,9	3,8
Нидерланды	6,2	1,4	Нидерланды	7,2	1,0	Республика Корея	41,3	3,7
Швеция	6,9	1,3	Швеция	9,4	1,4	Великобритания	41,0	3,6
Велико-британия	21,4	4,9	Великобритания	26,6	4,0	Индия	24,8	2,2
Швейцария	6,4	1,4	Республика Корея	12,5	1,9	Российская Федерация	23,4	2,0
Австралия	4,7	1,1	Китай (с Гонконгом)	13,5	2,0	Италия	22,1	1,9
Республика Корея	57	1,3				Бразилия	20,2	1,8
12 стран с затратами не менее 1 % затрат мира каждая	414,8	94,7	11 стран с затратами не менее 1 % затрат мира каждая	568,5	86,0	Испания	19,4	1,7
						Австралия	15,3	1,3
						Швеция	12,8	1,1

[1] Расчеты выполнены на основе данных: UNESCO // Science Report. — 2010. — P. 478—481; World Investment Report, UNCTAD. — 2005. — P. 287—288.

Окончание табл. 3.4

1991			2001			2007		
Страна	Затраты на НИОКР, млрд долл. США	Доля в затратах, %	Страна	Затраты на НИОКР, млрд долл. США	Доля в затратах, %	Страна	Затраты на НИОКР, млрд долл. США	Доля в затратах, %
Страны с затратами не менее 0,5–0,9 % затрат мира каждая, в том числе			Страны с затратами не менее 0,5–0,9 % затрат мира каждая, в том числе			15 стран с затратами не менее 1 % затрат мира каждая	1002,7	87,5
Австрия	2,6	0,59	Австрия	3,9	0,59	19 стран с затратами от 0,5 до 0,95 % затрат мира каждая	109,2	8,6
Бельгия	3,4	0,77	Бельгия	4,9	0,74	Всего 34 страны	1111,9	96,1
Дания	2,2	0,50	Дания	3,8	0,57	Остальные 186 стран мира	33,9	3,9
Тайвань	3,0	0,68	Тайвань	6,0	0,9			
Всего 16 стран	426,0	97,2	Испания, Финляндия, Австралия, Швейцария, Израиль, Бразилия, Индия, Российская Федерация	34,0	5,1			
			Всего 12 стран	52,6	7,9			
			Всего 23 страны	621,1	93,9			
Мир в целом	**438,0**	**100**	**Мир в целом**	**661,5**	**100**	**Мир в целом**	**1145,8**	**100**

Если подойти к приведенным данным с позиций статистики, то можно констатировать следующее:

— масштаб затрат мира на проведение НИОКР огромен и сравним с ВВП средней по величине страны;

— затраты на НИОКР сосредоточены преимущественно (на 2007 г. 96,1 % мировых затрат) в 34 из более чем 220 стран мира, т. е. подавляющее большинство государств либо вообще не проводят самостоятельных научных исследований и разработок, либо проводят их в масштабах, не способных сколь-либо серьезно повлиять на глобальный инновационный процесс.

При этом сам факт хотя бы мизерных затрат на НИОКР необычайно важен, так как он свидетельствует о том, что научные исследования и разработки постепенно становятся одним из ключевых факторов не просто общественного развития, но и изменения конкурентоспособности стран.

Отметим, что внутри объединения из 34 стран выделяется (по количественным показателям) международное инновационное ядро, состоящее из группы государств, на долю которых приходится 87,5 % затрат мира на НИОКР. Само ядро структурно сложно, и его состав не постоянен. Так, в 1991 г. в эту группу входило 12 стран, в 2001 г. их количество уменьшилось до 11, а к 2007 г. возросло до 15. Другими словами, состав ядра характеризуется неравномерностью, но основу его составляют США, страны ЕС, Япония и Китай, сосредоточившие у себя в 2007 г. 80,55 % всех затрат мира на НИОКР. Остальные страны, входящие в ядро, образуют своеобразную инновационную «ядерную периферию», примыкая (не теряя при этом автономности) к глобальным инновационным центрам.

Определение границ ядра, его состава и динамики — непростая задача. В нашем случае для решения вопроса о составе ядра использовался один критерий — абсолютный размер ежегодных затрат страны на НИОКР, который не должен быть менее 1 % годовых затрат мира на НИОКР. Критерий этот отнюдь не идеальный, уже хотя бы потому что размер годовых затрат на НИОКР отдельных стран постоянно колеблется. Более оправданным было бы использование группы взаимосвязанных показателей: доли затрат на НИОКР в ВВП страны и мира, абсолютного числа занятых в сфере НИОКР и их доли в общем количестве занятых и ряда других. Расширение числа показателей, безусловно, более четко очертило бы контуры инновационного ядра. Скажем, такие государства, как Израиль, Финляндия, Дания и некоторые другие (которые входили в состав группы из 34, но не из 15 стран), имеют высокие качественные показатели уровня инновационного развития.

Однако здесь перевесили соображения в пользу использования одного критерия: во-первых, в системе мирового хозяйства до настоящего времени решающее значение имеет абсолютный масштаб проводимых страной НИОКР; во-вторых, по некоторым показателям (доля затрат НИОКР в ВВП, затраты на НИОКР в расчете на одного жителя или занятого и др.) такие государства, как Китай и Индия, не удовлетворяют требованиям страны ядра. В то же время с точки зрения их реальной роли в сфере НИОКР мира они принадлежат к группе стран ядра; в-третьих, при многокритериальном подходе ограниченность статистических данных снижает точность расчетов и оценок.

Следует заметить, что высокая и неравномерно распределенная концентрация затрат на НИОКР в границах небольшой группы стран приводит к двоякому противоречивому результату. *Во-первых*, усиливается взаимозависимость стран, ни одна из которых не может осуществлять все формы НИОКР на одинаково высоком уровне. Происходит специализация стран в проведении НИОКР и, как результат, не только увеличение обмена (в том числе торгового) продукцией научных исследований и разработок, но и укрепление кооперации в этой области между различными категориями хозяйствующих субъектов. *Во-вторых*, нарастает новая форма отношений зависимости — научно-техническая. Без ее учета уже невозможно правильно оценить значимость других форм зависимости, существующих в мировой экономике. И преодолеть данную форму зависимости гораздо сложнее, чем остальные. Одновременно не могут не меняться общие закономерности взаимодействия между странами, решения возникающих конфликтов.

Нет никакого сомнения, что страны, не проводящие собственных НИОКР (или проводящие их в недостаточных масштабах), не способны самостоятельно создать инновационные цепочки, необходимые для полноценного участия в международной конкурентной борьбе. А без их создания (или без участия в уже созданных) возникает опасность недополучения значительной части дохода от производства и даже изоляции от происходящего в мире инновационного развития. В долгосрочной перспективе подобная изоляция чревата поражением в борьбе за выживание и утратой национальными элитами экономических и политических позиций[1].

Заметим, что отдельные фирмы рассчитывают сохранить свою конкурентоспособность путем приобретения готовой продукции, основанной на деятельности международных инновационных цепочек. До последнего времени, к примеру, ведущие компании российского нефтегазового комплекса оставались теснейшим образом привязанными к импорту инновационной техники и технологии[2], и зависимость эта складывалась годами.

Среди причин, объясняющих эту зависимость, решающее значение имеет та, что с позиций конъюнктурных интересов компаний импорт выглядит более эффективным и безопасным, чем разработка собственных технических решений. Но в длительной перспективе подобная практика негативно влияет на инновационное развитие страны в целом, состояние ее конкурентоспособности. Нельзя забывать, что на долю нефтегазового сектора (включая первичную переработку) приходится 12 % внутреннего производства РФ и 51–52 % ее экспорта.

Впрочем, было бы неправильно ограничиться констатацией факта нарастания научно-технической зависимости в системе мирового хозяйства. Одновременно возникают стимулы к увеличению масштабов собственных научных ис-

---

[1] Один из творцов «сингапурского инновационного чуда» Ф. Йо отмечал: «…мы, как производители, получаем мало, а «Apple», которая сама не производит, а только владеет идеей, получает основную прибыль» (Эксперт. — 2011. — № 46. — С. 58).

[2] «Ахиллесова пята российского нефтегазового сектора — его технологическая зависимость от заграницы. Сегодня ни одна даже самая крупная российская нефтегазовая компания не в состоянии своими силами реализовать ни один технически сложный и капиталоемкий проект, будь то месторождения на морском шельфе, производство и маркетинг сжиженного природного газа или глубокая переработка углеводородов. Впрочем, и при освоении месторождений на суше, когда требуется применение инновационных технологий, мы вынуждены прибегать к услугам зарубежных поставщиков» (Эксперт. — 2011. — № 35. — С. 83).

следований и разработок, развития их направлений и форм в отдельных фирмах и национальных хозяйствах. Создаются новые условия конкурентной борьбы и сотрудничества между хозяйствующими субъектами и национальными экономиками. Происходит сближение между экономиками по уровню развития сферы НИОКР и одновременно увеличивается разрыв в развитии экономик в этой области. Борьба за выживание толкает страны к сближению с уровнем США и Канады. Даже наименее развитые страны вынуждены, хоть и в незначительных масштабах, финансировать проведение НИОКР. Европейские государства, используя интеграцию, стремятся опередить США. Япония же за последние годы существенно отстала по темпам развития сферы НИОКР не только от США и Канады, но и от интеграционной группировки европейских стран.

Иначе говоря, неравномерность распределения затрат на НИОКР между странами действует и как фактор нарастания противоречий развития, и как фактор ускорения последнего. Об этом красноречиво говорят факты изменения количественного состава стран ядра, общего количества стран, проводящих НИОКР, активизации интеграционных процессов в этой сфере.

В настоящее время обозначились контуры нескольких глобальных центров НИОКР (а одновременно и инновационных центров): США, Канада, Мексика — 37,3 % мировых затрат на НИОКР; страны ЕС и тяготеющие к ним Норвегия и Швейцария — 24,8 % мировых затрат; Япония, Южная Корея — 16,5 % мировых затрат; Китай (включая Гонконг), Сингапур, Тайвань — 10,2 % мировых затрат[1]. Относительно быстрыми темпами растут как международные центры НИОКР Австралия, Индия, РФ, Бразилия.

При этом очертания глобальных центров НИОКР неустойчивы и весьма относительны, поскольку пока в их формировании преобладает техническое и хозяйственное взаимодействие между странами в процессе осуществления НИОКР и последующей реализации научно-технической информации. Это взаимодействие достаточно противоречиво: Китай, например, тесно сотрудничает не только с сингапурскими и тайваньскими фирмами, а также с американскими корпорациями «Motorola», «Intel», «Microsoft», «IBM» и др., европейскими — «Philips», «Nokia» и др., японскими — «Matsushita», «Sony» и др. И одновременно он конкурирует с американскими, японскими, европейскими и корейскими фирмами, реализуя свои национальные интересы. То же самое можно сказать о других инновационных центрах.

В анализе неравномерности развития глобальной сферы НИОКР часто преобладают технико-экономические моменты. Это важно, но недостаточно для трезвой оценки происходящего. Нельзя ограничиться констатацией, что та или иная страна быстрее других наращивает собственную сферу НИОКР и увеличивает свою долю на глобальной арене НИОКР. Важно выяснить, за счет увеличения каких форм НИОКР это происходит? Кто реально контролирует растущие активы в области НИОКР? Факты говорят о том, что наряду с развитием технико-экономических взаимодействий, прогрессируют масштабы переплетения отношений собственности.

Должны отметить, что систематически собираемых и обрабатываемых данных по этому аспекту инновационного развития нет, но отдельные показатели

[1] По распределению затрат на НИОКР в 2007 г.

оказываются достаточно красноречивыми. Нет ни одной страны мира, в которой не наблюдалось бы переплетение отношений собственности иностранных хозяйствующих субъектов в сфере НИОКР. Ранее отмечалось, что Испания вошла в 2007 г. в группу стран инновационного ядра. За период 1993—2003 гг. ежегодно в Испании от 27 % до 40 % затрат на НИОКР приходилось на филиалы иностранных фирм. В Великобритании этот процент колебался между 25 % и 45 %, в Швеции — между 13 % и 45 % и т. д[1]. В результате часть (и иногда значительная!) активов национальной сферы НИОКР попадает под прямой контроль иностранного капитала, помимо которого существует контроль над активами сферы через промежуточные фирмы. Это связывает хозяйствующих субъектов, принадлежащих к разным национальным хозяйственным комплексам, гораздо прочнее, чем чисто техническая зависимость. В итоге повышается степень относительности контуров глобальных центров НИОКР и изменяется характер взаимодействия между экономиками, проводящими НИОКР.

Статистические органы стран не собирают данные о том, какие именно научно-исследовательские проекты (и учреждения) организуются национальными и транснациональными хозяйствующими субъектами внутри страны и за рубежом. Отдельные данные говорят о том, что ТНК, например, предпочитают вкладывать за рубежом не в поисковые исследования, а в разработки, направленные на приспособление уже созданных продуктов и технологических процессов к местным условиям[2]. Одновременно страны, принимающие иностранные инвестиции, борются за развертывание у себя поисковых исследований. ТНК в отдельных случаях, когда им это выгодно, идут на это, о чем свидетельствует опыт Китая, Индии, Бразилии. В результате международная сфера поисковых НИОКР растет и развивается, но происходит это противоречиво и в борьбе.

Ускорение развития в отдельных странах и регионах, как известно, сопровождается активизацией действия двух противоположных тенденций: а) тенденции к нивелированию уровня развития отдельных групп стран; б) тенденции к усилению дифференциации развития в мире в целом. На нынешнем этапе в наиболее общем виде это проявляется, с одной стороны, в интернационализации экономик, размывании их национального содержания, а с другой — в прогрессировании их экономического и политического обособления. Именно в этой двойственности и кроется один из источников усиления и борьбы, и сотрудничества между странами и регионами.

В глобальной сфере научных исследований и разработок действие двух указанных тенденций проявляется прежде всего в варьировании состава выделенных выше групп стран и изменении их доли в затратах мира на НИОКР. Это характеризует статику мировой сферы НИОКР.

За период с 1991 по 2007 г. абсолютный масштаб затрат на НИОКР групп стран, входящих в инновационное ядро, вырос на 241,8 %. При этом доля «ядровых» экономик в затратах мира неуклонно снижается: с 94,7 % в 1991 г. до 87,6 % в 2007 г., т. е. на 7,1 %. Претерпел изменения и состав группы — в нее

[1] UNCTAD, World Investment Report,. — 2005 P. 292—293.
[2] UNCTAD WIR. — 2005.

вошли такие страны, как Китай (вместе с Гонконгом), Республика Корея, РФ, Испания, Бразилия. Практически не изменилась доля США и Канады. Существенно снизилась доля Японии, Германии, Франции и Италии. Как уже подчеркивалось, по критерию абсолютных масштабов затрат на НИОКР в состав группы ядра сейчас, в 2012 г., нельзя включать такие страны, как Финляндия, Швейцария, Израиль, Тайвань и ряд других.

Между тем некоторые из перечисленных стран значительно опережают или вплотную подходят к США, а также Германии, Франции и Италии (не говоря о таких странах, как Индия, Китай, Бразилия) по таким важным показателям уровня инновационного развития, как доля общих расходов на НИОКР в ВВП страны и удельный вес исследовательских работников в населении страны. В 2007 г. доля общих затрат на НИОКР в ВВП составляла: США — 2,67 %, Франции — 2,10 %, Китая — 1,49 %, Италии — 1,14 %, Бразилии — 1,02 %, Индии — 0,80 %. В том же году общие затраты на НИОКР в ВВП составляли: в Израиле — 4,47 %, Финляндии — 3,47 %, Швейцарии — 2,93 %, Сингапуре — 2,55 %[1].

Положение в группе 34 стран также модифицировалось, но несколько иначе. Абсолютные размеры затрат на НИОКР всей группы выросли более чем на 261 %, т. е. больше, чем в группе ядра. Снижение доли этой группы стран в общих затратах мира на НИОКР было менее значительным: с 99,9 % до 96,1%, т. е. на 3,8 %. Цифры говорят о том, что, во-первых, расширяется круг стран, осуществляющих затраты на НИОКР. Такие затраты, хоть и в незначительных размерах, начали осуществлять такие страны, как Замбия, Конго, Бангладеш. Стремление повысить международную конкурентоспособность своих экономик и упрочить положение своих политических элит заставляет страны создавать и развивать именно научно-исследовательские подразделения. Во-вторых, ряд стран: Австрия, Бельгия, Финляндия, Швейцария, Турция и некоторые другие — относительно близко подходят к ядру и по критерию абсолютных затрат на НИОКР.

И в группе стран ядра, и в группе 34 стран происходила внутренняя корректировка удельного веса отдельных стран. В группе ядра доминирующие позиции (хоть и со значительными колебаниями удельного веса) продолжают занимать США и Канада — в 2007 г. 36,8 %. Быстрыми темпами увеличивалась доля Китая, Южной Кореи, Индии. При этом значительным было снижение доли Японии, Германии, Франции, Италии. В группе 34 стран быстро росла доля Тайваня, Мексики, Швеции, Австрии, Финляндии, Дании и некоторых других стран. Цифры убедительно показывают, что страны не просто конкурируют друг с другом в важнейшей области мирохозяйственного развития, но и борются за господствующие позиции в мире.

Динамика групп будет несколько иной, если рассматривать функциональные (с точки зрения места в общественном воспроизводстве) группы НИОКР, выделяя, в частности, НИОКР производственные. Однако существующая статистика не позволяет этого сделать применительно к мировому хозяйству в целом. В настоящее время рассчитываются (но далеко не по всем странам) затраты на так называемые бизнес-НИОКР, но это не равнозначно выделению производствен-

[1] 2010 World development indicators, UNESCO. — 2010. — P. 340—342.

ных НИОКР. Бизнес-НИОКР группируются на основе данных о территориально-хозяйственном проведении НИОКР (в рамках бизнес-структур), а не на основе их места в общественном воспроизводстве (их функциональной роли). Производственными могут быть и НИОКР, проводимые в университетских, государственных и других лабораториях, если они функционально обслуживают производство.

Рассмотрение процессов, происходящих в международной сфере НИОКР, не оставляют сомнения в том, что неравномерность развития и связанная с этим конкурентная борьба по-прежнему являются важнейшей чертой современного мира. В ходе этой борьбы повышается уровень экономик отдельных стран, меняется их место в инновационном развитии. Но происходит это при усиливающемся переплетении отношений собственности и сохранении доминирующих позиций группы стран, возглавляемых США.

Но зададимся вопросом — не возникает ли при этом опасность обострения борьбы за передел мира? И ответ лежит на поверхности. Этот передел происходит и, как не дают усомниться факты, при активном использовании военных действий. Стоит ли опасаться, что военные действия могут приобрести более широкие масштабы и более разрушительные формы? Многие специалисты не исключают такой возможности. Так, выступая на экономическом форуме в Санкт-Петербурге в июне 2011 г. президент Казахстана Н. Назарбаев подчеркнул, что неравномерное экономическое развитие может быть связано с высокими рисками. Однако сохраняется надежда, что ускоренное инновационное развитие некоторых стран (и прежде всего России) может расширить возможность мирного решения возникающих проблем.

На поверхности на отдельных исторических отрезках результирующая неравномерности развития может проявиться как особая, взрывная, сила. Но не всякий взрыв — это обязательно разрушение. Ведь создание, например, персональных компьютеров было технико-экономическим взрывом, подорвавшим старый технологический уклад. Их разработка, производство и использование положило начало не только новому технологическому укладу, но и новой эпохе в развитии капиталистической экономики.

Как утверждал И. Шумпетер, разрушение может быть созидательным[1]. Неравномерность экономического развития не обязательно связана со сменой общественных формаций. Она также может быть непосредственной причиной развития формации. Как известно, в 1990-е гг. в странах, выбравших когда-то социалистический путь развития, началось массовое использование механизмов капиталистического рынка. И одновременно практически во всех регионах мира усилилось применение инструментов централизованного регулирования экономики при сохранении господства рыночных отношений.

Характер и формы взаимодействия факторов, действующих в обществе, трансформируются вместе с изменением условий развития и уровня зрелости конкретной экономики. Известно, например, что существует несколько исторически меняющихся форм капиталистических отношений и их взаимодействия с государственными структурами. При этом чистота, свобода, абсолютность и вневременность частных рыночных отношений, отстаиваемые

[1] *Шумпетер И.* Капитализм, социализм и демократия / И. Шумпетер. — М. : Экономика, 1995. — Гл. 7.

некоторыми авторами и превращаемые ими чуть ли не в аксиому, — не более чем абстракция, искусственное ограничение, используемое в научном анализе. В каждой стране роль и место частных (в том числе капиталистических) рыночных отношений в общественной жизни, уровень их регулирования и ограничения политическими и правовыми механизмами в конечном итоге определяется степенью способности этих отношений наиболее эффективно (по сравнению с другими силами) обеспечить взаимодействие всех составляющих развития[1].

Подытоживая, отметим, что реальный ход истории в XX в. рельефно выявил недопустимость упрощенной трактовки содержания неравномерности экономического развития и форм его проявления. Прошедшие десятилетия показали, что, во-первых, содержание, формы проявления и последствия неравномерности экономического развития в отдельных странах (и сферах) заранее не предопределены и зависят от конкретных экономических и политических условий их развития; во-вторых, неравномерность содержит в себе возможности экономического, социального и политического поступательного движения в рамках капиталистической формации; в-третьих, нельзя не дифференцировать значение и механизм выражения неравномерности в отдельных сферах и секторах экономики.

3.4. Глобальная монополизация капитала и ее последствия

Фундаментальные трансформационные преобразования глобальной экономической системы все в большей степени втягивают в свою орбиту процессы концентрации капитала и производства, приобретающие в начале третьего тысячелетия характер глобальной монополизации. Эта господствующая тенденция современного мирохозяйственного развития, порожденная растущей интернационализацией социально-экономической жизни, науки, техники и гуманитарной сферы, является, с одной стороны, причиной, а с другой — следствием усиления степени международной монополизации общественного производства. Будучи базисом глобальной микроинтеграции, она находит свое концентрированное воплощение прежде всего в формировании в рамках современных транснациональных структур глобальных производственных сетей и упроченных каналов производственного, инвестиционного, финансового и инновационного взаимодействия национальных экономик, в расширении субъектной структуры процесса монополизации и создании новых институтов его регулирования.

Так, современное вещественное содержание международной монополизации капитала и производства определяется господством нескольких десятков круп-

[1] Как писал японский экономист К. Оно, «…для того чтобы вывести экономику из порочного круга взаимозависимостей — низкого дохода, низких сбережений, низкой технологии, необходима решающая роль правительства как внешнего агента, задающего направление и порядок развитию национальной экономики» (*K. Ohno*. The East Asian Experience of Economic development and Cooperation / K. Ohno, 2002. — GRIPS).

ных ТНК. Благодаря внутреннему росту и за счет действия механизмов слияния и поглощения они сосредоточивают в своих руках непрерывно развивающееся глобальное производство, колоссальные активы и материально-сырьевой ресурс, огромную армию высокообразованной и квалифицированной рабочей силы, новейшую наукоемкую технику и инновационные технологии. Транснациональные корпорации завладевают сотнями тысяч мелких и средних предприятий и подчиняют мелкотоварного собственника посредством системы монопольных цен.

На сегодняшний день монополизация капитала и производства достигла своего наивысшего уровня, охватив практически все страны мира и все фазы общественного воспроизводства на отраслевом и территориально-региональном уровнях. Это дает полные основания говорить о ее глобальном характере и становлении нового типа ТНК — глобальных корпораций, деятельность которых «накрывает» страны мировой триады.

Глобальная монополизация капитала и производства находит свое материальное воплощение во многих тенденциях. Прежде всего отметим рост в мировой экономике доли монополизированного сектора. Среди факторов, оказавших весомое катализирующее влияние на масштабы и динамику этого процесса, назовем ключевые: обострение конкурентной борьбы между ведущими ТНК за перераспределение мировой экономической власти; качественно новый уровень концентрации и централизации капитала; углубление асимметрии экономического и инновационного развития стран; технологический отрыв американских ТНК от своих основных конкурентов; формирование в мировом хозяйстве новых центров экономического соперничества, прежде всего в азиатском мегарегионе.

Так, данные, отражающие деятельность современных глобальных корпораций, свидетельствуют об углублении на протяжении последних двадцати лет тенденции к нарастанию монополизации мировой экономики. В частности, по оценкам ЮНКТАД за 1990—2011 гг. добавленная стоимость, произведенная иностранными филиалами ТНК, выросла с 1,0 до 7,2 трлн долл. США, их суммарные активы — с 4,6 до 82,1 трлн долл., совокупная продажа — с 5,1 до 27,9 трлн долл., число занятых — с 21,5 до 69,1 млн человек, а экспортная деятельность — с 1,5 до 7,4 трлн долл. соответственно[1].

Однако отличительной чертой современных глобальных корпораций являются не только колоссальные масштабы их деятельности, но и стремительный рост сверхконцентрации их капитала, что придает этим компаниям новый статус в мировых координатах и делает их практически неподконтрольными традиционным институтам глобального менеджмента. Подтверждением этого является, в частности, тот факт, что за период с 1971 до 2011 гг. суммарные активы 10 крупнейших мировых корпораций увеличились в 31,4 раза, объем продаж — почти в 20 раз; удельный вес первой десятки мировых ТНК в общем объеме активов 100 самых крупных корпораций в 2011 г. составил 25,8 %, в продажах — 26,5 %, а в общей численности занятых — 10,4 % (табл. 3.5).

[1] World Investment Report 2012. — 2012. — P. 24.

Таблица 3.5

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 10 и 100 КРУПНЕЙШИХ КОРПОРАЦИЙ МИРА НА ПРОТЯЖЕНИИ 1971—2011 гг.[1]

Год	Активы, млрд долл. США			Продажи, млрд долл. США			Занятость, млн чел.		
	всего	зарубежные		всего	зарубежные		всего	зарубежная	
		стоимость	%		стоимость	%		численность	%
10 корпораций									
1971	101,5	…	…	118,4	…	…	1,9	…	…
1980	280,8	…	…	452,8	…	…	2,4	…	…
1983	329,6	…	…	459,5	…	…	2,4	…	…
1993	1194,8	260,3	21,8	944,2	395,2	41,9	2,5	0,9	36,0
1995	1267,2	499,6	39,4	1021,4	516,0	50,5	2,4	1,0	41,7
1998	1493,4	520,1	34,8	1067,4	591,9	55,5	2,5	1,1	44,0
1999	1760,2	573,7	33,0	1198,5	620,4	51,8	2,0	1,1	55,0
2000	1788,2	947,7	53,0	1074,8	566,1	52,7	1,9	0,9	47,4
2002	2242,2	1222,9	54,5	1353,0	751,7	55,6	2,0	1,0	50,0
2004	2392,3	1368,4	57,2	1445,5	839,8	58,1	2,0	1,0	51,3
2006	2591,6	1693,4	65,3	2135,3	1173,2	55,0	3,4	1,3	38,3
2008	2964,6	1874,0	63,2	2343,3	1518,8	64,8	1,6	0,9	56,3
2011	3186,4	2370,1	74,4	2327,3	1603,6	68,9	1,6	1,0	62,5
100 корпораций									
1971	455,6*	…	…	502,9*	…	…	14,3*	…	
1980	1175,5*	…	…	1650,2*	…	…	15,9*	…	
1983	1353,9*	…	…	1686,7*	…	…	14,1*	…	
1993	3721,9	759,3	28,2	3710,7	1596,1	43,0	10,7	5,1	47,7
1995	4511,4	1700,8	37,7	4125,6	2000,9	48,5	11,6	5,8	49,8
1998	4610,0	1922,0	41,7	4099,0	2063,0	50,3	12,7	6,5	51,2
1999	5092,0	2124,0	41,7	4318,0	2123,0	49,2	13,3	6,1	45,9

[1] Составлено по данным: Государство и управление в США / АН СССР. Ин-т США и Канады ; отв. ред. Л. И. Евенко. — М. : Мысль, 1985. — С. 160; World Investment Report 1995. — P. 20—23; World Investment Report 1997. — P. 29; World Investment Report 1998. — 1998. — P. 39; World Investment Report 2001. — 2001. — P. 6, 94; World Investment Report 2002. — 2002. — P. 86—89; World Investment Report 2004. — 2004. — P. 276; World Investment Report 2006. — 2006. — P. 31; World Investment Report 2009. — 2009. — P. 19, 228; Web table 28. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2011 [Electronic resource]. — 2012. — 5 July. — Available from :
http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR12_webtab28.xls

Окончание табл. 3.5

Год	Активы, млрд долл. США			Продажи, млрд долл. США			Занятость, млн чел.		
	всего	зарубежные		всего	зарубежные		всего	зарубежная	
		стоимость	%		стоимость	%		численность	%
2000	6293,0	2554,0	40,6	4797,0	2441,0	50,9	14,3	7,1	49,7
2002	6891,0	3317,0	48,2	4749,0	2446,0	51,5	14,3	7,0	49,0
2004	8852,0	4728,0	53,4	6102,0	3407,0	55,8	14,9	7,4	49,7
2006	9239,0	5245,0	56,8	7088,0	4078,0	57,5	15,4	8,6	55,8
2008	10687,0	6094,0	57,0	8518,0	5208,0	61,0	15,3	8,9	58,0
2011	12360,0	7776,0	63,0	8774,0	5696,0	65,0	15,4	9,1	59,0

* Данные касаются 500 монополий.

Об усилении степени монополизации глобального производства свидетельствует и то, что в 2011 г. активы 100 мировых монополий в 27 раз превысили активы 500 монополий в 1971 г. и в 17 раз — объемы их продаж. Кроме того, несмотря на десятикратное увеличение числа ТНК — с 7 тыс. в 1970 г. до 80 тыс. в 2011 г. (с почти 825 тысячами их филиалов), ведущие позиции в каждом сегменте глобального рынка занимают сегодня лишь 2-3 корпорации, которые монополизировали производство, распределение и обмен соответствующих товаров и услуг. Скажем, глобальный рынок гражданского самолетостроения, ежегодные масштабы которого оцениваются в 1 трлн долл. США и 16 тыс. самолетов, контролируют всего две компании — «Boeing» (которая в 1997 г. слилась с «McDonnell Douglas») и «Airbus Industry».

Еще более высокий уровень монополизации присущ отраслям, связанным с информационными технологиями. Так, по данным компании «Blumberg» в 2009 г. 73 % мирового рынка полупроводников монополизировали десять концернов, среди которых лидировали «Taiwan Semiconductor Manufacturing Company» (46 %), «United Microelectronics Corporation» (14 %), «Chartered Semiconductor» (8 %), «GlobalFoundries» (5 %) и «Semiconductor Manufacturing International Corporation» (5 %)[1].

К слову, исследование международной монополизации выявило вполне закономерный факт, а именно: в 1950—1960-е гг. сформировалось 500 крупных монополий, в 1970—1980-е гг. — 200, а в настоящее время речь идет о концентрации глобальной экономической власти в руках 100 или даже 50 наиболее влиятельных корпораций. Например, в США при общем количестве 333 тыс. промышленных предприятий[2] около половины объема их производства сосредоточено в руках всего 200 крупнейших монополий и около четверти — 50 монополий-гигантов.

[1] World Investment Report 2011. — P. 225.

[2] Statistical Abstract of the United States: 2012. U.S. Census Bureau, 2012 [Electronic resource]. — Available from :
http://www.census.gov

Следующей тенденцией, свидетельствующей о глобальном характере современных процессов международной монополизации капитала и производства, является переход мощных международных монополий к реализации стратегий глобальной экспансии, которые предполагают прежде всего углубление и усложнение взаимоотношений между ними и планомерное расширение масштабов их деятельности. В наибольшей степени это касается монополий, относящихся к группе предприятий, связанных межфирменными поставками продукции, технологической зависимостью и сложной системой взаимосвязей всех стадий производственного процесса. В рамках такой группы корпораций формируется единый разветвленный производственный комплекс, требующий жесткой координации рыночных цен и объемов производства, учета ресурсной базы и рационального ее распределения между отдельными звеньями производства. Также необходимыми являются контроль отношений с поставщиками и конкурентами, сознательное влияние на потребительский спрос и динамику развития отрасли, реализация согласованной политики капиталовложений, научных исследований и инновационных разработок. Лишь при наличии таких условиях достигается управляемость и подконтрольность рыночных процессов, снижается неопределенность и непредсказуемость глобальной хозяйственной конъюнктуры, происходит формирование глобальными корпорациями основных параметров мирового рынка, его сегментирование, а также отраслевое и межфирменное распределение.

Техноглобализм, как ведущая тенденция современного мирохозяйственного развития, обусловливает усиление инновационной компоненты в корпоративных стратегиях ТНК и опережающую динамику монополизации ими высокотехнологических отраслей глобального производства. В нем проявляется стремление международных монополий к установлению их исключительного права на владение, контроль и перераспределение на экономической карте мира глобальных ресурсов цивилизационного развития — технологического, кадрового и интеллектуального. Это выражается в концентрации на предприятиях ТНК мирового научно-технологического потенциала, в диверсификации форм организации их инновационного бизнеса, углублении сотрудничества с партнерами в сфере высоких технологий и превращении ТНК в ведущий институт регулирования мирового рынка интеллектуальных продуктов.

Именно глобальные корпорации, выступая в роли ключевых игроков мирового рынка, стали сегодня крупнейшими производителями высокотехнологических изделий и наукоемкой продукции и сконцентрировали в своих руках практически все инновационные отрасли глобального производства. Обладая колоссальными производственными и финансовыми ресурсами, эти структуры имеют возможность осуществлять крупномасштабное финансирование НИОКР и их материально-техническое обеспечение путем внутреннего накопления капитала, нанимать высококвалифицированный персонал и готовить собственные кадры, а также за счет реализации стратегий научно-технологического обмена укреплять свои позиции как мировых научно-технологических лидеров.

Так, согласно с данными табл. 3.6, доля капитала индустриального сектора в финансировании НИОКР развитых стран мира в 2010 г. составляла: по странам ОЭСР — 60,7 % совокупных затрат на науку, в том числе в странах ЕС — 53,3 %; в Японии — 75,9 %; в Коре — 71,8 %; в Швейцарии — 68,2 %; в Германии — 66,1 %; в Финляндии — 66,1 %; в Люксембурге — 65,9 %; в Австралии

— 62,0 %; в США — 61,6 %; в Дании — 60,3 %. На протяжении 1991—2011 гг. ежегодный рост расходов частных корпораций на НИОКР по странам ОЭСР составил 3,8 %, в Евросоюзе — 3,0 %, в США — 3,6 %, в Японии — 4,6 %.

Таблица 3.6

СООТНОШЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НИОКР ПО СТРАНАМ в 2010 г. %[1]

Год	Активы, млрд долл. США			Продажи, млрд долл. США			Занятость, млн чел.		
	всего	зарубежные		всего	зарубежные		всего	зарубежная	
		стоимость	%		стоимость	%		численность	%
10 корпораций									
1971	101,5	…	…	118,4	…	…	1,9	…	…
1980	280,8	…	…	452,8	…	…	2,4	…	…
1983	329,6	…	…	459,5	…	…	2,4	…	…
1993	1194,8	260,3	21,8	944,2	395,2	41,9	2,5	0,9	36,0
1995	1267,2	499,6	39,4	1021,4	516,0	50,5	2,4	1,0	41,7
1998	1493,4	520,1	34,8	1067,4	591,9	55,5	2,5	1,1	44,0
1999	1760,2	573,7	33,0	1198,5	620,4	51,8	2,0	1,1	55,0
2000	1788,2	947,7	53,0	1074,8	566,1	52,7	1,9	0,9	47,4
2002	2242,2	1222,9	54,5	1353,0	751,7	55,6	2,0	1,0	50,0
2004	2392,3	1368,4	57,2	1445,5	839,8	58,1	2,0	1,0	51,3
2006	2591,6	1693,4	65,3	2135,3	1173,2	55,0	3,4	1,3	38,3
2008	2964,6	1874,0	63,2	2343,3	1518,8	64,8	1,6	0,9	56,3
2011	3186,4	2370,1	74,4	2327,3	1603,6	68,9	1,6	1,0	62,5
100 корпораций									
1971	455,6*	…	…	502,9*	…	…	14,3*	…	
1980	1175,5*	…	…	1650,2*	…	…	15,9*	…	
1983	1353,9*	…	…	1686,7*	…	…	14,1*	…	
1993	3721,9	759,3	28,2	3710,7	1596,1	43,0	10,7	5,1	47,7
1995	4511,4	1700,8	37,7	4125,6	2000,9	48,5	11,6	5,8	49,8
1998	4610,0	1922,0	41,7	4099,0	2063,0	50,3	12,7	6,5	51,2
1999	5092,0	2124,0	41,7	4318,0	2123,0	49,2	13,3	6,1	45,9
2000	6293,0	2554,0	40,6	4797,0	2441,0	50,9	14,3	7,1	49,7

[1] Main Science and Technology Indicators: Volume 2012/1. — OECD/OCDE 2012. — P. 14.

Окончание табл. 3.6

Год	Активы, млрд долл. США			Продажи, млрд долл. США			Занятость, млн чел.		
	всего	зарубежные		всего	зарубежные		всего	зарубежная	
		стоимость	%		стоимость	%		численность	%
2002	6891,0	3317,0	48,2	4749,0	2446,0	51,5	14,3	7,0	49,0
2004	8852,0	4728,0	53,4	6102,0	3407,0	55,8	14,9	7,4	49,7
2006	9239,0	5245,0	56,8	7088,0	4078,0	57,5	15,4	8,6	55,8
2008	10687,0	6094,0	57,0	8518,0	5208,0	61,0	15,3	8,9	58,0
2011	12360,0	7776,0	63,0	8774,0	5696,0	65,0	15,4	9,1	59,0

Как результат — основной объем мировых научных исследований концентрируется сейчас в лабораториях и научных центрах мощных западных ТНК, что подтверждают, в частности, данные по их научно-исследовательским бюджетам. Например, в 2009 г. расходы на НИОКР корпорации «Roche Holding AG» составили 9,1 млрд долл. США, «Microcoft Corp.» — 9,0 млрд, «Nokia OYJ» — 8,2 млрд, «Toyota Motor Corp.» — 7,8 млрд, «Pfizer Inc.» — 7,7 млрд, «Novartis AG» — 7,5 млрд, «Jonson&Jonson» — 7,0 млрд[1], что существенно превышает инновационные затраты многих стран мира.

Более того, как убеждает мировой опыт, каждый вид товара, сыгравший ключевую роль в формировании новых отраслей промышленности, был связан с инновационной деятельностью той или иной крупной корпорации (автомобили — с «Ford», нейлон — с «Dupon», полупроводники — с «Bell», компьютеры — с «IBM», программное обеспечение — с «Microsoft», процессоры — с «Intel» и т. д.).

О высоком уровне монополизации НИОКР, тесно связанной с концентрацией производства и централизацией капитала, свидетельствует и тот факт, что в США на 100 крупнейших монополий приходится почти 90 % НИОКР, а почти 40 % совокупного объема частного финансирования науки в этой стране осваивают всего 15 наиболее влиятельных ТНК[2]. Как результат — ТНК контролируют на данный момент свыше двух третей основных потоков научно-технических знаний (патентов и лицензий на новую технику, технологии, ноу-хау), что является признаком возрастания их роли в формировании глобальной модели разделения труда, в процессах международного обобществления труда и производства и в межгосударственном научно-технологическом обмене.

Вместе с тем концентрация глобального научного ресурса в частномонополистическом секторе экономики обусловливает функционирование всех его компонент (материально-технической, финансовой и человеческой) в форме капитала и подчинение их законам его движения. Таким образом, научные исследования ТНК, ориентируясь на скорейшую отдачу вложенного капитала,

[1] Science and Engineering Indicators 2012. — P. 4—51.

[2] *Филюк Г.* Соціально-економічні наслідки монополії: теоретичний і практичний аспекти / Г. Филюк // Економіка України. — 2008. — № 1. — С. 33.

интенсивную коммерциализацию инноваций и получение монопольных сверхприбылей, приобретают четко выраженный асимметричный характер. Это проявляется в глубоком разрыве монополистического финансирования НИОКР между фундаментальными и прикладными исследованиями в пользу последних.

Несмотря на то что непрерывное повышение научно-технического уровня производства является необходимой предпосылкой прибыльного функционирования капитала, тем не менее подчинение науки цели получения монопольных сверхприбылей вызывает глубокую противоречивость научно-технического прогресса. Проявляется она, с одной стороны, в заинтересованности международных монополий в развитии научно-технического прогресса и проведении масштабных научных исследований, а с другой — в реальной возможности монополий искусственно сдерживать технический прогресс из-за нежелания вкладывать средства в фундаментальные исследования, растущую концентрацию в их руках инновационных разработок и стремления как можно дольше использовать результаты научных исследований. Вследствие этого колоссальные финансовые ресурсы тратятся на осуществление фиктивных научных исследований, что приводит к ускоренному старению новых товаров (когда срок жизни 90 % из них длится около четырех лет, а 60 % — всего три года) и замедлению темпов экономического развития.

Роль ТНК в монополизации высокотехнологических отраслей глобального производства стала ключевой в условиях пятого и становится несомненно доминирующей в условиях зарождения шестого технологического уклада, когда затраты на инновационные разработки удваиваются каждые 3-4 года. Например, если в 1976 г. средняя стоимость разработки нового медицинского препарата составляла 54 млн долл. США[1], то сегодня, по оценкам экспертов «Pharmaceutical Research and Manufacturers of America» (PhRMA), достигает 900 млн, а разработки биотехнологических препаратов — 1 млрд долл. И это при том, что лишь три из десяти препаратов, попавших на рынок, приносят прибыль, которая превышает или равняется сумме, потраченной на их разработку[2].

Жесткая и неослабевающая конкурентная борьба на глобальном рынке с высоким уровнем представительства множества субъектов вынуждает международные монополии, которые претендуют на статус его влиятельных игроков, активно внедрять инновации и существенно трансформировать свою технологическую политику. Сегодня она все в большей степени приобретает глобальные черты, так как в процессы интернационализации вовлечены практически все этапы создания и освоение новой технологии — от генерации инновационной идеи до производства высокотехнологической продукции и до ее сбыта на глобальном рынке. Подтверждается это, в частности, стремительным расширением НИОКР зарубежных филиалов ТНК на протяжении последних десятилетий: если в 1975 г. расходы американских монополий на эти цели составляли

[1] *Юданов А.* История и теория крупного предприятия (взгляд из России) / А. Юданов // МЭиМО. — 2001. — № 7. — С. 26.

[2] *Глумсков В.* Мировой фармацевтический рынок: состояние и тенденции / В. Глумсков // Эксперт Казахстана. — 2007. — № 20 (122). — 28 мая.

1,5 млрд долл. США, в 1981 г. — 3,2 млрд[1], то в 1999 г. они достигли 18,1 млрд, в 2005 г. — 27,7 млрд, а в 2008 г. — почти 37 млрд долл.[2]

Результаты НИОКР, полученные при участии научных кадров из зарубежных стран, обычно активно используются материнскими компаниями. А в некоторых отраслях обрабатывающей промышленности (фармацевтической, химической и приборостроительной) значение научных лабораторий зарубежных филиалов ТНК нередко выше, чем материнских компаний. Например, компания «IBM» еще в начале 1990-х гг. за пределами США имела свыше 25 тыс. научных работников и около 30 лабораторий, которые проводили НИОКР в рамках единого плана корпорации, но с учетом особенностей рынков специализации филиалов и дочерних компаний корпорации. Так, число подразделений американской компании «Motorola», которые ведут НИОКР, только в Китае достигает сегодня 700, а «General Electric» благодаря переносу инновационных разработок в Индию занимает в данное время лидирующие позиции в производстве авиационных двигателей, медицинского оборудования и потребительских товаров длительного пользования.

Опираясь на разительные собственные достижения в науке и технике, а также на международную сеть производственных филиалов, ведущие западные монополии концентрируют в своих руках основные каналы передачи технологий. При этом зарубежные филиалы ТНК получают безусловный приоритет в использовании технологических инноваций, подтверждением чего является тот факт, что свыше 2/3 экспорта патентов и лицензий США приходится на их передачу материнскими компаниями своим зарубежным филиалам и лишь 1/3 — на коммерческий экспорт технологий независимым компаниям[3].

К тому же сами филиалы превалирующую долю расходов на НИОКР (около 80 %) направляют в проекты, которые реализуются для собственных потребностей, хотя часто эти исследования связаны с работами, ведущимися в других филиалах ТНК и в ее материнской компании. Подобная внутрифирменная международная кооперация в определенной степени переориентирует межгосударственный технологический обмен в сторону углубления научно-технологического сотрудничества между ТНК и их филиалами, что способствует повышению технологического потенциала ведущих стран мира и обеспечивает их технологическое лидерство в разнообразных сферах научно-технической конкуренции.

Диверсификация форм и методов конкурентной борьбы на глобальном рынке формирует новые условия деятельности международных монополий, при которых удержание ими высоких конкурентных позиций возможно только на основе максимальной мобилизации внутреннего потенциала развития и использования его экзогенных факторов. Среди последних важную роль играет высокий уровень монополизации квалифицированной рабочей силы и научных кадров. Тенденция нарастающей интенсификации этого процесса на протяжении последних двух десятилетий только упрочилась и в настоящее время проявляется в следующем: концентрации на монополистических предприятиях армии наибо-

[1] *Зименков Р.* Американские ТНК за рубежом / Р. Зименков, Е. Романова // МЭиМО. — 2004. — № 8. — С. 48.
[2] Science and Engineering Indicators 2012. — P. 4—27.
[3] *Зименков Р.* Американские ТНК за рубежом / Р. Зименков, Е. Романова. — С. 48.

лее квалифицированной и профессионально подготовленной рабочей силы и научных кадров; их интеграции в единую производственно-технологическую систему глобальных корпораций; превращении ТНК в наиболее эффективных продуцентов человеческого ресурса; формировании внутрикорпорационного рынка квалифицированной рабочей силы и пр.

Так, сейчас в исследовательских центрах международных монополий трудятся тысячи и тысячи ученых и инженеров. О масштабности их научно-исследовательской деятельности свидетельствует, в частности, такой показатель, как интенсивность НИОКР, который рассчитывается как отношение совокупных инновационных расходов компании к объемам ее продаж. Например, в 2009 г. лидером по этому показателю стала компания «Merck&Co Inc.» (20,5 %), а в пятерку мировых лидеров кроме нее вошли также компании «Roche Holding AG» (20,1 %), «Novartis» (16,9 %), «Sanofi-Aventis SA» (15,6 %) и «Intel Corp.» (16,1 %)[1]. А в целом наиболее высокий уровень интенсивности НИОКР наблюдается в таких областях, как медицина, информационные технологии, электротехника, сфера обслуживания, а также транспорт и связь, что отражает отраслевую структуру монополизации глобальной инновационной деятельности.

Кроме того, динамичное развитие информационных технологий значительно расширило возможности глобальных корпораций по концентрации на своих предприятиях самой квалифицированной рабочей силы, передовых научных кадров и представителей дефицитных специальностей с помощью аутсорсинга, который позволяет «виртуально» привлекать рабочую силу к производственным процессам на территории зарубежных стран без перемены физического места ее пребывания. О динамичном развитии подобных схем монополизации глобального человеческого ресурса свидетельствуют, к примеру, доходы, которые получают компании от заключения аутсорсинговых контрактов. Например, в 2009 г. доходы корпорации «International Business Machines Corporation» от передачи части своих производственных функций в аутсорсинг бизнесов-процессов составили свыше 38 млрд долл. США, «Hewlett-Packard Company» — 34,9 млрд, «Fujitsu Ltd» — 27,1 млрд, «Xerox Corporation» — 9,6 млрд, «Accenture» — 9,2 млрд, а «NTT Data Corporation» — 8,9 млрд.[2]

Еще одной последней тенденцией международной монополизации капитала, свидетельствующей о ее глобальном уровне, является формирование в мировом хозяйстве новых локалов и локалитетов накопления транснационального капитала. Их становление и активное развитие за последнее десятилетие в значительной мере предопределялись корректировкой географических направлений инвестиционной активности международных монополий. Так, при сохранении традиционных мотивационных стимулов (наличие вместительных внутренних рынков, дешевой рабочей силы, доступ к национальной ресурсной базе и т. п.) инвестиционные капиталовложения международных монополий все более тяготеют к динамическим высокотехнологическим кластерам стран – лидеров мирового хозяйства, а также к тем ареалам национальных экономик отстающих стран, которые в достаточной степени владеют стратегическими нематериальными ресурсами экономического развития (высококвалифицированной рабочей

[1] Science and Engineering Indicators 2012. — P. 4—51.
[2] World Investment Report. — 2011. — P. 223.

силой и современными системами инновационной и социальной инфраструктуры), а также способны продуцировать технологические инновации и обеспечивать процесс непрерывного обучения работников.

Как результат — в разных точках мирового хозяйства происходит формирование региональных инновационных кластеров, которые не только все настойчивее заявляют о себе в высокотехнологических сегментах глобального рынка, но даже претендуют на его перераспределение. Более того, ряд региональных инновационных кластеров, сформировавшихся на базе подразделений международных монополий, лидируют сейчас в отдельных секторах глобального рынка. Например, автомобильный кластер в китайской провинции Гуандун формируется на базе автосборочных заводов японских концернов «Nissan», «Honda» и «Toyota»; в Польше, Чехии и Словакии автомобильные кластеры формируются на базе заводов «Volkswagen», «Fiat», «Peugeot-Citroen» и «Toyota», а ядром информационно-коммуникационного кластера в Израиле стали научно-исследовательские центры транснациональных корпораций «Motorola», «Nortel», «Alcatel», «Cisco» и «Siemens».

В качестве ярких примеров формирования новых локалов накопления транснационального капитала можно привести и точечные зоны высоких технологий (ЗВТ), созданные в странах Юго-Восточной Азии. Они стали стержневой институциональной формой региональных инновационных кластеров, обеспечив инновационное развитие государств азиатского мегарегиона на основе интеграции самых прогрессивных научно-технических разработок с высокоэффективными производственными процессами. Скажем, в Китае за последние двадцать лет в наиболее развитых приморских районах было создано около 60 технопарков. Из них наибольшей эффективности достигли Шанхайский инновационный центр, технопарк «Чжунгуаньцунь», Харбинский технопарк, технопарк «Хефей», Пекинская экспериментальная зона, парки «Фучжоу», «Ланьчжоу», «Фошан» и др. Именно зоны высоких технологий стали основными продуцентами высокотехнологической продукции в Китае и сыграли главенствующую роль в наращивании национального экспортного производства, привлечении новых научных знаний, инновационных технологий и передовых методов организации бизнеса.

Невероятные масштабы глобальной монополизации капитала стали сегодня закономерным результатом глубокой модернизации стратегий деятельности международных монополий. Речь идет о том, что на доглобализационной стадии мирохозяйственного развития для них были характерны стратегии простой интеграции, когда зарубежные подразделения только воспроизводили незначительные по объемам и недиверсифицированные по структуре виды деятельности материнской компании. А современная глобальная конкурентная среда требует от международных монополий реализации куда более сложных, комплексных стратегий организации международного производства с соответствующими им глобальными формами монополизации капитала. Последние, обладая значительными ресурсами для реализации закона добавленной стоимости, формируют устойчивую тенденцию концентрации капитала в глобальном масштабе.

Центральной компонентой стратегий деятельности современных международных монополий является конвергенция их географически распыленных филиалов и расчлененных производственных систем с формированием на

глобальном уровне высокоинтегрированных производственных сетей. Механизмы и направления формирования международными монополистическими структурами глобальных производственных сетей на современном этапе приобретают довольно диверсифицированные формы. В зависимости от профиля производства, цели создания того ли иного международного подразделения, а также от специфики принимающей страны глобальные производственные сети могут формироваться или на основе переноса за границу отдельных корпоративных функций (НИОКР, маркетинг, ведение бухгалтерского учета и пр.), или путем налаживания в зарубежных странах интегрированной производственной системы с четким межстрановым распределением всех стадий производственного процесса вплоть до выделения в производственных функциях отдельных компонентов с их выполнением в разных странах и перевода за границу высшего руководящего звена (аутстаффинг) и подразделений, ведущих НИОКР.

Развитие глобальных производственных сетей имеет своим закономерным следствием прежде всего сближение национальных рынков стран мирового хозяйства, когда монополистическое производство все более ориентируется на среднего международного потребителя, на единый глобальный рынок, на параметры глобального спроса, пусть и с учетом различий спроса разных групп населения. Наглядным примером сказанного является, в частности, деятельность американских автомобилестроительных монополий, которые путем размещения своих производственных подразделений в странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки глубоко вплелись в хозяйственную ткань этих государств и создали необходимые условия для их активной интеграции в глобальный автомобильный рынок. Так, в Бразилии и Мексике на американские монополии приходится на сегодня 60–70 % национального производства автомобилей, качество которых в полной мере отвечает требованиям глобального рынка[1]. В свою очередь, Таиланд, где западные компании контролируют свыше 90 % национального автомобилестроительного комплекса, ежегодно производит до 800 тыс. автомобилей и постепенно превращается в значительный мировой центр автомобилестроения в интеграционной группе АСЕАН.

Постепенно укрепляются позиции международного монополистического капитала и в высокотехнологических секторах промышленности развивающихся стран. Подтверждением этого является суммарный стоимостный объем накопленных американских инвестиций в электронной промышленности этих государств, и эти инвестиции на сегодня превышают 3 млрд долл. Так, международные монополии США открыли в странах АСЕАН около 50 заводов по созданию информационных систем, сборке полупроводников и комплектующих для электронно-вычислительных машин, основная часть которых предназначена для экспорта в развитые страны мира.

Глобальный характер монополизации капитала — форма приспособления современных монополий к глубинным структурным сдвигам в системе мирового хозяйства. Они связаны с переходом последней к постиндустриальной

[1] *Зименков Р.* Американские ТНК за рубежом / Р. Зименков, Е. Романова // МЭиМО. — 2004. — № 8. — С. 47.

модели развития и с качественно новым уровнем концентрации и централизации капитала, а также с углублением асимметричности экономического и инновационного развития стран, технологическим отрывом американских монополий от своих основных конкурентов и формированием на региональном и субрегиональном уровнях новых центров экономического соперничества. При этих условиях логика генезиса международных монополистических структур на глобальном витке мирохозяйственного развития вывела их на качественно новую девелопментизационную фазу, существенно модернизировав их организационно-экономические формы. Как свидетельствует мировой опыт, наибольшую эффективность сейчас демонстрируют такие формы глобальной монополизации капитала, как объединение монополий в бизнес-структуры глобального типа путем слияния и поглощения компаний двух или более стран, организация стратегических альянсов, кластерная монополизация, создание сетевых структур и вертикально интегрированных корпораций, а также формирование транснациональных государственно-монополистических объединений и финансовых групп.

Что касается слияний и поглощений (СиП), то подобная глобальная форма монополизации капитала — одна из наиболее эффективных для концентрации и централизации капитала монополий, а также укрепления их конкурентных позиций в соответствующих сегментах глобального рынка. Это проявляется, в частности, в перераспределении рыночных сегментов функционирующих компаний путем объединения отдельных независимых фирм, в проведении стратегической переориентации их деятельности без потери производственных мощностей, а также в избавлении от непрофильных видов деятельности компаний. Указанные механизмы концентрации капитала позволяют монополиям достигать значительной экономии финансовых ресурсов на масштабах производства и затратах на инновационные разработки, расширяют их возможности по сокращению временного лага на разработку технологических новинок, уменьшают барьеры выхода на новые национальные и региональные рынки, а также дают возможность укреплять конкурентные позиции в уже освоенных сегментах глобального рынка на основе более интенсивного использования главной сферы специализации фирмы.

Мотивация СиП обусловлена как производственной деятельностью компаний, так и повышением интеллектуализации общественного производства, интенсификацией распространения информационных технологий в традиционных отраслях промышленности и в сфере услуг, расширением рыночной среды деятельности компаний и формированием глобальной конкурентной среды, которая определяет условия и ключевые параметры глобальной конкуренции. На рис. 3.3 наглядно показано, что этот процесс имеет волнообразный характер, в своем развитии прошел несколько этапов и в эпоху глобализации достиг наивысшего уровня. Так, отличительной чертой последней волны слияний и поглощений является рост как совокупной стоимости, так и среднего объема корпоративных сделок: если в 1979 г. было заключено контрактов на общую сумму 16 млрд долл. США, в 1980 г. — на 44,3 млрд долл. США[1], то в 1995 г.

[1] Государство и управление в США / отв. ред. Л. И. Евенко ; АН СССР. Ин-т США и Канады. — М. : Мысль, 1985. — С. 159.

этот показатель составлял 807 млрд, в 2000 г. — 3167 млрд, в 2005 г. — 2531 млрд, в 2007 г. — 4191,0 млрд, а в 2011 г. — уже 2149 млрд долл.[1]

Рис. 3.3. Динамика глобальных объемов слияний и поглощений в течение 1979—2011 гг.[2]

Еще одной характерной чертой современной волны слияний и поглощений является увеличение количества крупномасштабных по стоимостным объемам соглашений: если в 1987 г. доля контрактов на сумму свыше 1 млрд долл. США составляла лишь 40,3 % от общей численности договоров СиП, то в 2010 г. в мире было заключено 152 таких соглашения на общую сумму почти 390 млрд долл. США[3]. Что касается отраслевой структуры самых заметных договоров по слияниям и поглощениям, то на фоне долгосрочной тенденции к падению доли отраслей первичного сектора в общей стоимости сделок по СиП отмечается существенная активизация этих процессов в сфере услуг (48,0 % общей стоимости контрактов в 2011 г.), прежде всего в финансовой сфере (28,4 %) и сфере деловых услуг (6,1 %)[4]. Это говорит об уменьшении значения производственных факторов в мотивации к заключению данных соглашений и о повышении роли финансовых целей (поиск выгодных сфер вложения капитала, а иногда потеря зарубежных инвестиций).

---

[1] Volume of worldwide mergers and acquisitions from 1995 to 2011 (in billion U.S. dollars) [Electronic resource]. — Available from :
http://www.statista.com/statistics/153735/volume-of-mergers-and-acquisitions-worldwide/

[2] Построено по: Государство и управление в США / АН СССР. Ин-т США и Канады ; отв. ред. Л.И.Евенко. — М. : Мысль, 1985. — С. 159; Volume of worldwide mergers and acquisitions from 1995 to 2011 (in billion U.S. dollars) [Electronic resource]. — Available from :
http://www.statista.com/statistics/153735/volume-of-mergers-and-acquisitions-worldwide/

[3] Подсчитано по данным: Web table 17. Cross-border M&A deals worth over $1 billion completed in 2010 [Electronic resource]. — Available from :
http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2017.pdf

[4] Подсчитано по данным: World Investment Report 2012. — P. 185.

Качественно новым явлением в СиП в финансовой сфере за последние годы стало слияние фондовых бирж. В качестве примера можно привести Нью-Йоркскую фондовую биржу (NYSE Group Inc.), которая в 2007 г. слилась с группой «Euronext N.V», результатом чего стало создание первого в мире трансатлантического оператора «NYSE Euronext», рыночная капитализация которого достигла 20 млрд долл. США. В 2011 г. к слиянию с «NYSE Euronext» стоимостью 12,3 млрд долл. приобщилась группа «Deutsche Borse AG»[1], что позволило этим компаниям создать крупнейший в мире рынок ценных бумаг, существенно диверсифицировав при этом финансовые продукты и инструменты.

Имеются все основания утверждать, что в начале XXI в. «лихорадочные» слияния и поглощения постепенно начинают приобретать характер эпидемии. И это не случайно, ведь для многих компаний, владеющих свободными ликвидными средствами, образовавшимися, в частности, в результате налоговых и амортизационных льгот, поглощения остаются наиболее выгодным способом расширения рыночного сегмента вложения капитала. Объясняется это тем, что в условиях экономического спада фирмы весьма взвешенно подходят к принятию инвестиционных решений по вложению капитала в новое строительство. Руководство компаний, ставя своей целью наращивание масштабов собственного производства, чаще всего приходит к выводу, что в условиях ухудшения экономической конъюнктуры и высоких процентных ставок по кредитам выгоднее купить другую компанию, чем создавать новые подразделения или расширять и модернизировать уже имеющиеся производственные мощности. Такое поведение компаний в полной мере коррелирует с результатами проведенного Бостонской консалтинговой группой исследования 277 компаний, согласно которому наиболее эффективным инструментом повышения стоимости компаний является слияние, осуществленное в период спада, так как оно на 15 % эффективнее, чем слияние, проведенное во время экономического роста[2]. Как результат — на протяжении 2001—2011 гг. достаточно много фирм практически удвоили свой капитал при помощи покупки активов, курсы которых были занижены вследствие затяжного спада на фондовом рынке.

Более того, нынешняя волна слияний и поглощений, спровоцированная глобальным финансовым кризисом, станет, по нашему мнению, началом нового этапа концентрации капитала, в результате чего возникнут новые монополии-гиганты и повысится уровень глобальной монополизации капитала. Прежде всего продолжится процесс дальнейшего обобществления производства, когда капитал во все больших масштабах будет концентрироваться в ограниченном количестве монополистических структур. Мы являемся свидетелями того, что уже сейчас поглощение ведущих компаний достигло таких размеров, что некоторые монополии вынуждены закупать свои же акции у других собственников с целью избегнуть возможного поглощения конкурентами. Например, планируя приобретения новых компаний, «General Motors» для укрепления своей безопасности была вынуждена выкупить собственные

[1] Biggest M&A deals in the United States in 2011 [Electronic resource]. — Available from : http://www.statista.com/statistics/234036/biggest-munda-deals-in-the-us-by-transaction-value/

[2] Boston Consulting Group [Electronic resource]. — Available from : www.bcg.com

акции на сумму свыше 2 млрд долл. США[1]. Вместе с тем будет суживаться круг лиц, имеющих реальный контроль над монополиями, поскольку, используя новейшие формы реализации права частной собственности (контрольные пакеты акций, управление чужой собственностью, механизмы взаимного владения ценными бумагами, управление ими через трастовые фонды банков и т. п.), они будут все больше укреплять свою экономическую власть. Этот процесс налагает на общество непомерные затраты, связанные прежде всего с обострением конкуренции на рынке ценных бумаг, где «торгуют» корпорациями, а также с ухудшением функционирования монополий в условиях недружественных или защитных поглощений.

Однако наиболее деструктивное влияние сделок по слияниям и поглощениям проявляется в том, что в последние десятилетия они стали основным каналом оттока капитала из сферы производственного накопления. Колоссальные финансовые ресурсы, расходуемые на эти цели, вместо того чтобы идти на развитие производства и ускорение научно-технического прогресса, фактически изымаются из производственной сферы. Наглядным примером этого являются, в частности, высокотехнологические отрасли, компании которых благодаря реализации в 1990—2000-х гг. крупномасштабных сделок по СиП добились стремительного наращивания своей рыночной капитализации. Так, капитализация только одной компании «Microsoft» намного превышает капитализацию глобальной металлургической отрасли (включая добычу природных ресурсов). Доля высокотехнологического сектора в суммарной капитализации американского рынка на протяжении 1990—2000 гг. выросла впятеро — с 7 % до 36 %[2], за последние два десятилетия индекс Dow Jones высокотехнологических и интернет-компаний повысился в 15 раз, а NASDAC — почти в 20. Кроме того, наблюдается углубление разрыва между суммарной рыночной стоимостью акций высокотехнологических компаний и объемами их годовой прибыли: если ранее он составлял 4–6 раз, то сегодня — 25–40 раз, а по отдельным компаниям — сотни раз. А для многой американских ТНК, работающих в сфере высоких технологий, сложилась вообще абсолютно уникальная ситуация, когда на фоне убыточности их финансово-хозяйственной деятельности быстро растет курс их акций.

Вместе с тем довольно скромным оказалось влияние слияний и поглощений на динамику производительности факторов производства в американском народном хозяйстве, учитывая, что доля технологических компаний США в совокупной занятости за указанный период выросла всего с 6 % до 9 %, а в продажах — с 6 % до 10 %[3]. В результате вместо модернизации ведущих отраслей промышленности на основе крупномасштабного частного инвестирования происходит формирование новых конгломератных объединений, а повышение спроса на миллиардные кредиты в наиболее вовлеченных в процессы слияний и поглощений отраслях может привести к дальнейшему росту кредитных ставок и принести значительные убытки автомобилестроению, сельскому хозяйству, жи-

---

[1] *Карпенко Г. В*. Трансформація транснаціональних структур в умовах глобалізації економіки / Г.В. Карпенко // Стратегічна панорама. — 2008. — № 1. — С. 94.

[2] *Райская Н.* Фондовый рынок в системе финансирования инвестиций и инноваций / Н. Райская, Я. Сергиенко, А. Френкель // МЭиМО. — 2007. — № 11. — С. 33.

[3] Там же.

лищному строительству, химической и текстильной промышленности, мелким фирмам разных отраслей экономики и др.

Следующей глобальной формой монополизации капитала, демонстрирующей высокую эффективность, являются вертикально интегрированные корпорации. Их становлению и развитию в существенной мере способствовала стратегия диверсификации, к которой монополии прибегают как к основному способу расширения узких рамок отраслевых рынков. Так, в настоящее время международные монополистические объединения все больше характеризуются многоотраслевой ориентацией деятельности, о чем, в частности, свидетельствует тот факт, что любая из 500 крупнейших монополий США имеет свои подразделения в 11 отраслях, а наиболее влиятельные охватывают по 30–50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных корпораций Великобритании многоотраслевыми являются 96, Италии — 90, Франции — 84, Германии — 78. Даже монополии с ярко выраженной отраслевой направленностью деятельности одновременно выпускают продукцию других отраслей промышленности. И это не случайно, так как условия глобальной конкурентной среды вынуждают монополии стремительно наращивать масштабы контролируемого ими капитала для усиления их экономической власти и укрепления монопольных рыночных позиций. При таких условиях расширение монополистического производства в результате собственного накопления не соответствует интересам глобального капитала. Поэтому вертикальная диверсификация, возникнув в начале 1970-х годов, до сих пор остается одной из наиболее распространенных форм монополизации капитала и продолжает выполнять свою основную функцию — служит орудием перетока капитала. При этом ее существенное отличие от диверсификации 1970-х — начала 1980-х гг. заключается в повышении роли финансовых целей в стратегиях деятельности монополий.

Среди других причин, которые также способствуют развитию вертикально интегрированных монополий, следует назвать и перенакопление капитала в отдельных отраслях, появление новых отраслей в результате научно-технического прогресса, а также стремление монополий нивелировать влияние предпринимательских рисков путем более эффективного распределения капитала в многоотраслевом производстве.

В свою очередь, транснациональные финансовые группы (ТФГ), возникшие на базе транснационального финансового капитала, являются институциональной формой сращивания транснациональных финансово-кредитных монополий с транснациональными монополиями других сфер и отраслей экономики (промышленными, транспортными, строительными, консультативными, страховыми и др.). Сейчас транснациональные финансовые группы занимают заметное место в арсенале организационно-экономической реализации современными монополистическими структурами стратегий глобальной экспансии. Подтверждением этого являются, в частности, данные по доходам и стоимостным объемам контролируемого ТФГ капитала, в соответствии с которыми ведущие транснациональные финансовые группы не только существенно опережают большинство национальных экономик государств мира, но и ослабляют конкурентные позиции местных банков и способны подорвать основополагающие принципы государственного монетарного регулирования стран.

Яркое представление о масштабах и динамике монополизации капитала, осуществляемой транснациональными финансовыми группами, дают ускоренные темпы наращивания капитала и активов глобального банковского сектора. Приведенные в табл. 3.7 данные говорят о том, что суммарная рыночная капитализация первой десятки банковских учреждений мира в начале 2012 г. составляла свыше 1,4 трлн долл. (или 44 % капитализации 50 крупнейших банков мира), совокупная стоимость активов — 25,1 трлн, а общая численность персонала — почти 2,8 млн человек. При этом их совокупная рыночная капитализация равнялась 44 %[1].

Таблица 3.7

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ МИРА ПО СОСТОЯНИЮ НА НАЧАЛО 2012 г.[2]

Рейтинг по рыночной капитализации	Банк / страна происхождения	Рыночная капитализация, млрд долл. США	Рейтинг по стоимости активов	Банк / страна происхождения	Стоимость активов, млрд долл. США	Рейтинг по численности персонала	Банк / страна происхождения	Численность персонала, тыс. чел.
1	Industrial & Commercial Bank of China (ICBC) / Китай	240,95	1	Deutsche Bank / Германия	2805,5	1	Industrial & Commercial Bank of China (ICBC) / Китай	408,9
2	China Construction Bank / Китай	195,85	2	Mitsubishi UFJ Financial Group / Япония	2641,22	2	China Construction Bank / Китай	329,4
3	Wells Fargo & Co / США	160,72	3	HSBC Holdings / Великобритания	2637,22	3	HSBC Holdings / Великобритания	300,0
4	HSBC Holdings / Великобритания	150,90	4	Industrial & Commercial Bank of China / Китай	2607,75	4	Bank of America / США	282,0
5	Agricultural Bank of China / Китай	141,73	5	BNP Paribas / Франция	2545,34	5	Bank of China / Китай	279,3

[1] Рассчитано по данным: World's Largest Banks 2012 [Electronic resource]. — Available from : http://www.relbanks.com/worlds-top-banks/market-cap

[2] World's Largest Banks 2012 [Electronic resource]. — Available from : http://www.relbanks.com/worlds-top-banks/market-cap
Top International banks [Electronic resource]. — Available from : http://www.relbanks.com/worlds-top-banks/top-international-banks
Top Banks in the World 2012 [Electronic resource]. — Available from : http://www.relbanks.com/worlds-top-banks/assets

Окончание табл. 3.7

Рейтинг по рыночной капитализации	Банк / страна происхождения	Рыночная капита-лизация, млрд долл. США	Рейтинг по стоимости активов	Банк / страна происхождения	Стоимость активов, млрд долл. США	Рейтинг по численности персонала	Банк / страна происхождения	Численность персонала, тыс. чел.
6	JP Morgan Chase / США	140,95	6	Credit Agricole Group / Франция	2514,81	6	Citigroup / США	266,0
7	Bank of China / Китай	128,80	7	Barclays PLC / Великобритания	2430,74	7	Wells Fargo / США	264,2
8	Itau Unibanco / Бразилия	88,17	8	Japan Post Bank / Япония	2363,15	8	JPMorgan Chase / США	260,1
9	Citigroup / США	86,67	9	JPMorgan Chase & Co. / США	2320,33	9	BNP Paribas / Франция	205,4
10	Commonwealt / Австралия	82,62	10	Royal Bank of Scotland Group / Великобритания	2246,52	10	Banco Santander / Испания	178,9
Всего		**1417,4**	×	×	**25112,6**	×	×	**2774,2**

Интенсификация процесса монополизации капитала, осуществляемого банковским сектором на протяжении последнего десятилетия, привела к формированию банков-гигантов — прежде всего американских, китайских и западноевропейских: «Deutsche Bank», «HSBC Holdings», «Citigroup», «Industrial&Commercial Bank of China», «China Construction Bank» и др. Крупномасштабная стоимость их активов, рыночная капитализация и численность персонала делает их практически недосягаемыми для конкурентов и превращает во влиятельных игроков глобального рынка. При таких условиях стратегии эволюционного развития местных банков на собственной ресурсной базе уже не гарантируют им сохранения финансовой независимости.

Рост уровня концентрации глобального капитала в финансовом секторе приводит к ускоренному увеличению доходности капитала, движение которого опосредствуется финансовыми институтами (банками, страховыми компаниями, инвестиционными и пенсионными фондами). Характерным признаком данного процесса становится слияние капиталов финансовых институтов с созданием универсальных холдингов, которые не только расширяют спектр предлагаемых потребителям финансовых услуг, но и способны осуществлять широко-

масштабную экспансию на вновь создаваемые финансовые рынки стран периферии.

Достижению этой стратегической цели в значительной мере способствовала существенная диверсификация на протяжении последних десятилетий действующего инструментария укрепления конкурентных позиций ПФГ на финансовой карте мира. Если раньше финансовые монополии ради получения прибылей прибегали преимущественно к долговому финансированию отсталых стран путем предоставления их заемщикам кредитов по завышенным процентным ставкам, то сейчас монополистические стратегии ПФГ ориентированы на установление тотального контроля над вновь создаваемыми финансовыми рынками посредством монополизации всех фаз движения финансового капитала — от владельца сбережений до конечного получателя кредитных ресурсов.

Международные стратегические альянсы, как глобальная форма монополизации капитала, представляют собой объединение международных монополий на основе горизонтальной или вертикальной межфирменной кооперации, когда при условии сохранения хозяйственной и юридической самостоятельности компаний формируется разветвленная система управления их ресурсной базой и углубляются межфирменные связи на отраслевом и территориальном уровнях. Кардинальное отличие международных стратегических альянсов от традиционного долгосрочного сотрудничества заключается в том, что они представляют собой довольно гибкие структуры, которые предусматривают возможность изменения начальных условий сотрудничества и распределения рисков между компаниями ради достижения синергетического эффекта сотрудничества.

Создавая международные стратегические альянсы, монополистические структуры существенно расширяют свои возможности по адекватному реагированию на вызовы техноглобализма, эффективной мобилизации своей ресурсной базы, координации и оптимизации использования общих ресурсов, а также минимизации трансакционных издержек. Высокую эффективность подобной глобальной формы монополизации капитала подтверждают, в частности, данные относительно динамики формирования стратегических альянсов. Так, их удельный вес в совокупном стоимостном объеме доходов, получаемых 1000 крупнейших американских корпораций, составляет на сегодня приблизительно 6 %, что вчетверо превышает соответствующий показатель 1987 г.

Следует отметить, что с начала 1980-х гг. число стратегических альянсов ежегодно увеличивалось в среднем на 20 %, причем наивысшие темпы их создания были зафиксированы в высокотехнологических секторах экономики. Если на начало периода доля вновь создаваемых альянсов в сфере высокотехнологических отраслей (информационные технологии, фармацевтика, аэрокосмическая и оборонная промышленность) составляла 35–40 % и в сфере среднетехнологических отраслей (производство медицинского оборудования, бытовой электроники и химической продукции, автомобилестроение) также 40 %, то в настоящее время их доля в высокотехнологических отраслях достигла 80 % (в том числе информационные технологии — 50 %, фармацевтика — 30 %, аэрокосмическая и оборонная промышленность — не более 5 %)[1].

[1] *Бабина А.* Международные стратегические альянсы / А. Бабина // Банкаускі веснік, Кастрычнік 2007. — С. 47.

Стратегический характер альянсов, формирующихся в высокотехнологических секторах экономики, проявляется в том, что они нацелены на укрепление долгосрочных конкурентных преимуществ всех участников альянса в рамках реализации стратегий глобальной экспансии.

Так, в последние десятилетия широкую известность приобрели партнерства крупных корпораций: «General Motors» и «Toyota» в автомобилестроении; «America Online» и «Time Warner» — в сфере производства средств массовой коммуникации; «Canon» и «Kodak» — в производстве копировальной техники; «Hewlett-Packard» и «Apple» — в исследованиях и разработке микропроцессоров и передаче технологий; «IBM» и «Apple» — в разработке компьютерных технологий (архитектуры PowerPC); «Thompson» и «JVC» — в освоении рынка видеоаппаратуры; «Delta» и «Air France» — в авиаперевозках; «Merk» и «Pasteur Merieux Connaght» — в производстве антибактериальных препаратов; «Toshiba» и «Ericsson» — в разработке новых видов телекоммуникационного оснащения; «Toshiba», «IBM» и «Siemens» — в разработке и производстве компьютерных чипов памяти; «Toshiba» и «Тим Warner» — в проведении исследований по разработке новых видов интерактивной кабельной телевизионной технологии и др.

Высокую результативность деятельности демонстрируют и некоторые межотраслевые стратегические альянсы, организационные формы которых достаточно диверсифицированы. Это — и вертикальное интегрирование хозяйственных структур, и объединение усилий фирм с целью реализации проектов в непрофильных отраслях экономики, и создание новых отраслей, и общая разработка новых технологий на межотраслевом уровне и пр. Среди примеров межотраслевых стратегических альянсов можно назвать партнерство лидеров информационного сектора «Microsoft» и «Cisko Systems» со средствами массовой информации, финансовыми институтами и консалтинговыми фирмами; сотрудничество «Microsoft» с голландской компанией «Scala Business Solutions» в сфере финансового и производственного менеджмента, в управлении корпоративными ресурсами и проектами, снабжении и сбыте продукции и др.[1]

В условиях, когда наука и научно-информационное обслуживание производства становятся непосредственной производительной силой и все больше сочетаются с процессом общественного воспроизводства, в деятельности международных монополий все более рельефный характер приобретает тренд опережающего формирования стратегических альянсов в инновационной сфере. И это не случайно, так как динамичное развитие научно-технического прогресса не дает каждой монополии самостоятельно проводить масштабные научные исследования и разработки, не говоря уже о развитии фундаментальной науки. Поэтому создание стратегических альянсов в области научно-исследовательских разработок и технологий дает возможность существенно снизить затраты на проведение НИОКР и достичь синергетического эффекта от объединения финансовых и интеллектуальных ресурсов корпораций на наиболее перспективных направлениях инновационных разработок.

---

[1] *Бобина М.* Стратегические альянсы в глобальной экономике / М. Бобина // МЭиМО. — 2001. — № 11. — С. 107.

Одним из показательных примеров успешной деятельности стратегических альянсов в инновационной сфере является реализация с участием западноевропейских ТНК крупномасштабных научно-технических программ. Они охватили те направления научно-технологического развития стран Европейского Союза, по которым наблюдалось наибольшее их отставание от американских и японских конкурентов (медицина и биотехнология, коммуникации и энергетика, технологии по защите окружающей среды, информационные и лазерные технологии, производство новых материалов и т. д.). Так, еще в 1985 г. было основано Европейское агентство по научно-техническому сотрудничеству стран ЕС «Эврика», основной целью которого было углубление межгосударственного сотрудничества по приоритетным направлениям НИОКР посредством развития предпринимательской инициативы и установления новых форм управления и финансирования кооперации на межфирменном уровне. Кроме того, с 1994 г. в ЕС функционирует Европейская стратегическая программа исследований в области технологий информационных систем «Эсприт» в качестве основы разработки Рамочных соглашений в Евросоюзе, а также реализуются научно-технические программы «Brite» (производство новых материалов), «Race» (телекоммуникационный сектор) и др.

Как показывает мировой опыт, довольно эффективной глобальной формой монополизации капитала являются территориально-отраслевые кластеры, которые начали формироваться на базе ведущих международных монополий с конца 1980-х гг., а сегодня превратились в ключевой элемент их инновационной политики и в эффективный инструмент укрепления конкурентных позиций ТНК на глобальном рынке. Характерной особенностью кластерных форм монополизации капитала является то, что они базируются на комплексном взаимодействии узкоспециализированных региональных кластеров с кластерами других национальных регионов и стран мира, что обеспечивает их органическую интеграцию в глобальный воспроизводственный процесс.

Становление и динамичное развитие территориально-отраслевых кластеров были обусловлены прежде всего углублением глобализационных явлений, которые, материализуясь в интенсивной интернационализации производственных, коммерческих, финансовых и миграционных процессов, лишили большинство международных монополий традиционных конкурентных преимуществ и заставили их переориентироваться на реализацию стратегий аутсорсинга и аутстаффинга.

Следует также указать, что в начале XXI в. стала углубляться специализация отдельных региональных кластеров в рамках глобального воспроизведенного процесса. Особенно выпукло данная тенденция проявляется в инновационной сфере, где четко выделяются группы кластеров – глобальных лидеров (которые задают тренды мирового технологического развития) и сервисных кластеров (выполняющих функции производственных площадок, сборочных подразделений или провайдеров бизнесов-услуг). В свою очередь, каждый инновационный кластер — узкоспециализированный и ориентирован на конкретный сегмент глобального рынка. Например, признанными мировыми лидерами в производстве полупроводников являются Силиконовая долина в США, Япония и Республика Корея. В то же время в данной сфере Силиконовая долина специализируется только на микропроцессорах, а Корея — на чипах памяти.

Следует добавить, что процессы интенсивной концентрации капитала на фазе глобального развития мирохозяйственной системы привели к созданию мощных транснациональных государственно-монополистических объединений отраслевого типа, которые занимают особое место среди глобальных форм монополизации капитала. Их специфика состоит в том, что они формируются в основном в энергетических и добывающих отраслях промышленности на основе крупномасштабных централизованных инвестиций, мобилизованных за счет снижения социальных затрат государства, недооценки стоимости рабочей силы и удержания заниженного уровня заработной платы.

Итак, резюмируя изложенное, можем констатировать, что глобальные формы монополизации капитала создают условия для существенной трансформации производственных отношений капитализма на основе внедрения новой формы распределения и накопления крупного капитала и его превращения в систему глобального предпринимательства. Именно глобальные формы монополизации капитала и производства обеспечивают международным корпорациям ведущие позиции в структуре глобальной экономики, что достигается за счет эффективной интеграции фундаментальной и прикладной науки, сосредоточения львиной доли глобального производства материальных благ и услуг, концентрации мировых ресурсов — финансового, технологического, кадрового и интеллектуального, а также благодаря монопольному праву на владение ими, контроль и перераспределение в глобальном масштабе.

3.5. Позиции крупнейших ТНК в мировой экономике в начале XXI века

Крупные транснациональные корпорации (ТНК) сегодня определяют облик мировой экономики и, несомненно, будут определять направления ее дальнейшего развития. Именно они являются и «главными игроками» и в странах своего базирования, и в странах-реципиентах. При сравнении списков ведущих транснациональных корпораций, составляемых Конференцией по торговле и развитию ООН (ЮНКТАД), и списков крупнейших компаний мира по версии журнала «Форбс», можно сделать вывод о том, что они практически совпадают. И это — несмотря на то что рейтинги ЮНКТАД составляются на основе критерия объема зарубежных активов, а рейтинг «Форбс-2000», куда ежегодно включают 2000 крупнейших компаний мира, формируется исходя из четырех показателей: прибыли, общих активов, объема продаж и рыночной капитализации.

Анализируя позиции крупных транснациональных корпораций, надо отметить, что они представляют собой не однородную массу, а подразделяются на три основных группы по уровню развития стран их базирования (развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой) и на отдельную группу финансовых ТНК, имеющих свою специфику деятельности. Надо отметить, что в последние годы эксперты ЮНКТАД составляют три вида рейтингов ТНК:

— рейтинг 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира;

— рейтинг 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой;

— рейтинг 50 крупнейших финансовых ТНК мира.

В этих рейтингах выделяются страны базирования транснациональных корпораций, основная сфера их деятельности, а также такие показатели, как стоимость зарубежных и общих активов; стоимость зарубежных и общих продаж; численность зарубежного и всего персонала корпораций.

Обратимся к табл. 3.8, в которой приведены первые 20 крупнейших нефинансовых ТНК мира по данным Доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях 2012 г. В числе неизменных лидеров – американская корпорация «General Electric», стоимость зарубежных активов которой составила в 2011 г. 502,6 млрд. долл. (общих активов – 717,2 млрд. долл.). В первую пятерку входят также два нефтяных гиганта: «Royal Dutch Shell» и «BP» (стоимость зарубежных активов – 296,4 и 263,6 млрд. долл. соответственно), а также американская «Exxon Mobil Corporation» (214,2 млрд. долл.) и японская автомобильная компания «Toyota Motor Corporation» (214,1 млрд. долл.).

Если проанализировать весь список *100 крупнейших нефинансовых ТНК мира* по данным Доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях 2012 года, то можно выявить следующие тенденции:

1. *Основные страны базирования ведущих ТНК*:

— по числу ТНК лидирует США (21);

— второе-третье места делят Великобритания и Франция (13);

— четвертое место занимает Германия (11);

— пятое – Япония (8).

Транснациональные корпорации из развивающихся стран представлены в этом рейтинге семью компаниями (о них пойдет речь ниже).

2. *Отраслевая структура ведущих ТНК*:

— автомобильные компании (12);

— нефтяные (10);

— компании в сфере электротехники и электроники (9);

— компании пищевой, фармацевтической промышленности и электро-, газо- и водоснабжения (по 8);

— телекоммуникационные (7).

3. *Среднее значение индекса транснационализации (ИТ) составляет примерно 60 %.* Таким образом, почти 2/3 стоимости активов, продаж и численности персонала приходится не на страны базирования этих 100 ТНК, а на страны, где они развивают свою зарубежную деятельность.

На основе анализа трендов 90-х годов XX века и начала XXI века можно сделать выводы о том, что ведущую роль в мировой экономике продолжают играть ТНК из США. Об этом свидетельствует не только их число, но и в соответствии с расчетами автора, показатели, характеризующие их экономическую мощь (доля в общих зарубежных активах, общих зарубежных продажах и численности зарубежного персонала 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира). Однако эти показатели постепенно уменьшаются за счет усиления экономических позиций ТНК из развитых стран Европы, а также некоторых развивающихся государств.

Таблица 3.8

ДВАДЦАТЬ ВЕДУЩИХ НЕФИНАНСОВЫХ ТНК МИРА в 2011 г. [1]

Рейтинг по стоимости зарубежных активов	Рейтинг по индексу транснационализации	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы, млн. долл. США		Продажи, млн. дол. США		Занятость, чел.		Индекс транснационализации*, %
					За рубежом	Всего	За рубежом	Всего	Иностранная	Всего	
1	67	General Electric Co	США	Электрическое и электронное оборудование	502 612	717 242	77 480	147 300	170 000	301 000	59,7
2	31	Royal Dutch Shell plc	Нидерланды/США	Нефтяная промышленность	296 449	345 257	282 673	470 171	75 000	90 000	76,4
3	21	BP plc	Великобритания	Нефтяная промышленность	263 577	293 068	308 437	386 463	68 005	83 433	83,8
4	51	Exxon Mobil Corporation	США	Нефтяная промышленность	214 231	331 052	316 686	433 526	49 496	82 100	66,0
5	86	Toyota Motor Corporation	Япония	Автомобильная промышленность	214 117	372 566	142 888	235 200	123 655	325 905	52,1
6	29	Total SA	Франция	Нефтяная промышленность	211 314	228 036	197 480	256 732	61 067	96 104	77,7
7	63	GDF Suez	Франция	Коммунальные услуги (электричество, газ и вода)	194 422	296 650	82 731	126 040	110 554	218 873	60,6
8	10	Vodafone Group Plc	Великобритания	Телекоммуникации	171 941	186 176	65 448	74 089	75 476	83 862	90,2
9	73	Enel SpA	Италия	Электро-, газо- и водоснабжение	153 665	236 037	66 817	110 528	36 656	75 360	58,1

[1] Web table 28. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2011. — 5 July 2012 [Electronic resource]. — Available from : http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR12_webtab28.xls

Окончание табл. 3.8

Рейтинг по стоимости зарубежных активов	Рейтинг по индексу транснационализации	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы, млн. дол. США		Продажи, млн. дол. США		Занятость, чел.		Индекс транснационализации*, %
					За рубежом	Всего	За рубежом	Всего	Иностранная	Всего	
10	27	Telefonica SA	Испания	Телекоммуникации	147 903	180 186	63 014	87 346	231 066	286 145	78,3
11	70	Chevron Corporation	США	Нефтяная промышленность	139 816	209 474	139 344	236 286	31 000	61 000	58,8
12	71	E.ON AG	Германия	Коммунальные услуги (электричество, газ и вода)	133 006	212 499	90 958	157 011	43 756	78 889	58,7
13	58	Eni SpA	Италия	Нефтяная промышленность	122 081	198 700	106 240	153 631	45 516	78 686	62,8
14	8	ArcelorMittal	Люксембург	Металлургия	117 023	121 880	93 679	93 973	197 149	260 523	90,5
15	1	Nestlé SA	Швейцария	Производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	116 130	121 257	92 166	94 191	318 301	328 000	96,9
16	60	Volkswagen Group	Германия	Автомобильная промышленность	115 081	221 486	173 390	221 486	277 105	501 956	61,8
17	30	Siemens AG	Германия	Электрическое и электронное оборудование	112 356	141 750	87 418	102 488	244 000	360 000	77,4
18	4	Anheuser-Busch InBev NV	Бельгия	Производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	106 336	112 427	34 944	39 046	108 446	116 278	92,4
19	41	Honda Motor Co Ltd	Япония	Автомобильная промышленность	105 151	143 196	78 134	100 594	109 400	179 060	70,7
20	83	Deutsche Telekom AG	Германия	Телекоммуникации	102 047	170 339	44 887	81 530	113 568	235 132	54,4

Примечание. Индекс транснационализации рассчитывается как среднее из трех показателей: отношение стоимости зарубежных активов к стоимости активов, зарубежные продажи к общей стоимости продаж и иностранная занятость к общей занятости.

Основными привлекательными сферами прямых иностранных инвестиций (ПИИ) ведущих транснациональных корпораций по-прежнему остаются два «кита» — автомобильная и нефтяная промышленность. Относительно новой тенденцией является рост значения телекоммуникационной отрасли в качества объекта ПИИ. Это связано с двумя основными причинами: активным развитием самой сферы, а также ее либерализацией в 90-е годы XX века с точки зрения облегчения входа на национальные рынки телекоммуникаций зарубежных инвесторов.

Совершенно новой тенденцией, которая проявилась в течение нескольких последних лет, является усиление позиций ТНК, развивающих свою деятельность в сфере электро-, газо- и водоснабжения. Относительно недавно такие компании могли оперировать только на рынках «своих» стран, поскольку вопросы снабжения населения и предприятий данными видами ресурсов являются стратегически важными, и по идее, должны оставаться «в руках» отечественных инвесторов, в том числе, государственных. Однако необходимость привлечения передовых зарубежных технологий и новых бизнес-моделей, с одной стороны, и высокая привлекательность этой сферы для вложений иностранного капитала, с другой стороны, привела к взаимной либерализации процессов инвестирования.

Среднее значение индекса транснационализации выросло за последние годы с 55 до 60 %, что говорит об усилении международной направленности деятельности крупнейших ТНК. Особенно высокими показателями ИТ отличаются малые страны (как развитые, так и развивающиеся). В частности, показатель ИТ швейцарской корпорации «Nestle» составляет 96,9 %; бельгийской «Anheuser-Busch» — 92,4 %; люксембургской «ArcelorMittal» — 90,5 %; нидерландской «Philips Electronics» — 87,7; гонконской «Hutchison Whampoa» (занимающей 31 место в списке 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира) — 81,4 %. Это связано с рядом факторов, главными из которых являются относительно малая емкость внутреннего рынка этих стран, который не позволяет поглотить весь объем производимых ими товаров и услуг, а также издержки производства, которые, как правило, выше в малых странах, что стимулирует компании переносить производство на другие, более дешевые инвестиционные площадки.

Анализируя рейтинг 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, также можно выявить определенные тренды. Прежде всего — это укрепляющиеся позиции ТНК из азиатских стран. Среди них особое место занимают «три китайских государства»: континентальный Китай, Гонконг (Китай) и Тайваньская провинция Китая. На них приходится 39 из 100 ТНК данного рейтинга. Самым интересным явлением, на наш взгляд, является рост числа крупных транснациональных компаний континентального Китая, которых еще несколько лет назад практически не было, в отличие от ТНК двух «драконов-тигров» — Гонконга и Тайваня. Среди них выделяются компании:

— «CITIC Group» (диверсифицированный холдинг);
— «China Ocean Shipping Group» (транспортная и логистическая компания);
— «China National Petroleum Corp.» (нефтяная корпорация);
— «Lenovo Group» (специализация — электротехника и электроника).

В рейтинге присутствуют также еще несколько нефтяных китайских компаний и ряд других, оперирующих в металлургии, строительстве и производстве потребительских товаров.

Превращение этих компаний за относительно короткий период времени из крупных национальных игроков, работающих на внутреннем рынке, в мощные международные компании, которые занимают устойчивые позиции среди 100 ТНК-лидеров из всех развивающихся стран и стран с переходной экономикой, явление совершенно новое. При этом такая компания, как «CITIC Group» занимает второе (!) место в этом рейтинге с объемом зарубежных активов 44 млрд. долл. и общих активов – 315 млрд. долл.

Феномен быстрого перехода на новый международный уровень деятельности все большего числа компаний континентального Китая объясняется, по нашему мнению, несколькими причинами. Первая причина связана с объективными процессами превращения страны-реципиента в страну-инвестора вследствие накопления относительно избыточного капитала, который более выгодно инвестировать на территории других стран.

За годы привлечения ПИИ в экономику КНР (с 1979 г., в отличие от СССР — с 1987 г.) китайские компании окрепли и, пройдя этап экспортной экспансии, в результате которой практически весь мир оказался заполненным их товарами, они смогли аккумулировать средства для налаживания зарубежного производства за пределами Китая в различных отраслях.

Вторая причина состоит в том, что с самого начала государство в Китае помогало своим компаниям «встать на ноги» и тем, что было совладельцем практически всех крупных компаний (они были или полностью государственные, или смешанные по капиталу), и тем, что стимулировало прямыми и косвенными методами государственного регулирования экспансию своих фирм в другие страны.

Эти две основные причины способствовали превращению китайских производителей сначала в ведущих экспортеров по ряду товарных позиций (Китай в настоящее время занимает первое место в мире по стоимости товарного экспорта и второе — после США — по стоимости экспорта товаров и услуг). Затем начался новый этап «освоения мирового экономического пространства» — перенос производства в другие страны, что привело к появлению совершенно новой группы инвесторов — из континентального Китая. Причем прямые иностранные инвестиции оттуда все в меньше степени идут в Гонконг (который, как известно, считается отдельной экономикой внутри целостного государства Китай) и во все большей — в другие азиатские страны, государства Латинской Америки, страны СНГ (в том числе больше всего в Россию и Казахстан) и даже в США. Европа пока остается своеобразным «очагом сопротивления» инвестициям из Китая, хотя ее рынки, так же как и рынки многих других стран, заполнены товарами, произведенными на территории «всемирной фабрики». Важно отметить также, что все больше экспортируется не продукция китайских филиалов крупнейших ТНК мира, а товаров, произведенными на «чисто китайских» предприятиях.

Важнейшей тенденцией в последние годы стало усиление позиций транснациональных компаний российского базирования. Надо отметить, что Россия в настоящее время входит в 10 ведущих стран-реципиентов прямых иностранных инвестиций. В 2011 г. объем привлеченных ПИИ составил 52,9 млрд. долл. Бо-

лее удивительным является выдвижение России в число крупнейших инвесторов в мире. В 2011 г. легальный отток ПИИ составил 67,3 млрд. долл.[1]

Еще несколько лет назад такого сценария развития событий трудно было представить, поскольку Россия очень медленно «набирала обороты» даже в качестве страны-реципиента. Примерно с середины первого десятилетия XXI века наступил некий «перелом», и Россию даже стали называть в зарубежной прессе «звездой мирового инвестиционного рынка». Главной формой осуществления прямых иностранных инвестиций российскими компаниями стали сделки по покупке ими зарубежных активов. Тогда появился лозунг «Russians go global!», что можно перевести как «Русские идут!» (по планете). Безусловно, это было большим преувеличением западных СМИ, но действительно это было началом международной инвестиционной экспансии российских крупных компаний. Причем сначала они покупали активы или реализовывали свои инвестиционные проекты в основном в странах СНГ и Центральной и Восточной Европы, а потом стали продвигаться дальше на Запад, инвестируя в развитые страны Европейского Союза и в США. Причем это были далеко не только проекты, связанные с выводом капитала в офшорные государства, либо проекты, нацеленные, в конечном счете, на обратный приток средств из зарубежных стран в российскую экономику. Достаточно большая доля ПИИ была направлена на реальные бизнес-объекты с целью расширения своей международной деятельности.

Активность российских ТНК все время растет. Увеличивается число стран-реципиентов, диверсифицируется отраслевая структура ПИИ, становятся более разнообразными формы делового партнерства «наших» ТНК с компаниями из других стран.

Обратимся к табл. 3.9. Она составлена на основе данных из Доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях 2011 года. Как видно из таблицы, 9 российских компаний вошли в этот рейтинг. Это вовсе не значит, что других ТНК российского базирования не существует, просто они не попали в «золотую сотню». Другое дело, что в рейтинг не входит мегакомпания «Газпром», которая по экспертным оценкам является крупнейшей российской ТНК, имея активы во многих странах мира. Но топ-менеджеры «Газпрома» не дают официальных сведений о стоимости своих зарубежных активов и поэтому он ни разу не вошел в рейтинги ЮНКТАД.

Таблица 3.9

ВЕДУЩИЕ НЕФИНАНСОВЫЕ РОССИЙСКИЕ ТНК ИЗ РЕЙТИНГА ЮНКТАД[2]

1. «Лукойл» — нефтяная промышленность (10 место)*
2. «Северсталь» — металлургия и металлообработка (27 место)
3. «Евраз» — металлургия и металлообработка (31 место)
4. «АФК Система» — телекоммуникации (48 место)
5. «Мечел» — металлургия и металлообработка (57 место)

[1] World Investment Report 2012. — P. 172.
[2] World Investment Report 2011.

Окончание табл. 3.9

6. «Русал» — металлургия и металлообработка (74 место)
7. «Норильский никель» — металлургия и металлообработка (79 место)
8. МТС — телекоммуникации (82 место)
9. ТМК — металлургия и металлообработка (96 место)

Примечание. Указано место в рейтинге 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой

Анализируя доступные данные, можно сделать вывод о том, что преобладающее число российских ТНК — 6 из 9 — развивают свою деятельность в сфере черной и цветной металлургии и металлообработки, 2 — в секторе телекоммуникаций и одна — «Лукойл» — является, как известно, нефтяной компанией.

Дисперсия российских ТНК довольно значительна: от 10-го места компании «Лукойл» в списке 100 лидеров из развитых стран и стран с переходной экономикой до 96-го места, которое занимает компания ТМК. Группа российских ТНК неоднородна не только по показателю стоимости зарубежных активов, но и по числу и составу стран-объектов их инвестирования, по количеству зарубежных филиалов, по численности занятого на зарубежных предприятиях персонала и т. п. Их объединяет, пожалуй, одно — все они являются отечественными «голубыми фишками», занимая лидирующие позиции в российской экономике в своих отраслях специализации. На определенном этапе развития им «стало тесно» в национальных границах, и они перешагнули их в поисках новых рынков; более дешевых и доступных ресурсов (природных, трудовых, инновационных и других), более благоприятного инвестиционного климата с целью преодоления торговых барьеров и по ряду других причин, которые лежали в основе мотивации инвестирования за пределами своей страны.

Интересно сравнить индекс транснационализации у различных российских ТНК. Если в среднем он составляет примерно 30–35 %, то у «Северстали» он достигает 47 %, а у «Евраза» 45 %. Самые низкие показатели ИТ пока у телекоммуникационных компаний, что естественно, поскольку они развивают свою деятельность за пределами России, главным образом в странах СНГ, и даже там им приходится конкурировать с местными компаниями (например, в Украине — с компанией «Киевстар»).

Следует отметить, что в данном рейтинге ЮНКТАД нет пока транснациональных компаний из других стран СНГ, кроме России, в том числе из Украины. Причина не в том, что там не существует крупных компаний, а в том, что эти компании не имеют пока значительных зарубежных активов.

Обратимся теперь к вопросу о том, кто управляет международными финансами. *Рейтинг 50 крупнейших ТНК мира* дает об этом вполне конкретное представление. Правда, составлен он не на основании критерия стоимости зарубежных активов, поскольку финансовые ТНК могут ее «не показывать», а по «индексу географического распространения, в котором учитывается и

доля зарубежных филиалов в общем числе филиалов, и число стран расположения зарубежных филиалов. По нашему мнению, наиболее корректным было бы оценить финансовые корпорации, которые ведут транснационализацию по стоимости зарубежных активов, однако такой возможности у исследователей пока нет.

В пятерку лидеров данного рейтинга в 2010 году вошли следующие финансовые ТНК мира:

— Citigroup (США);
— BNP Paribas (Франция);
— HSBC Holdings (Великобритания);
— Allianz (Германия);
— Societe Generale (Франция).

В целом в группе 50 главных «финансистов» мира находятся 8 ТНК из США, 7 — из Великобритании, 6 — из Франции, 5 — из Германии и 4 — из Швейцарии. Таким образом, на эти 5 стран приходится 30 ТНК, или 60 % от их общего числа лидеров.

Завершая анализ позиций ведущих транснациональных компаний мира, можно отметить еще следующее. В настоящее время насчитывается примерно 83 тыс. ТНК, которым принадлежат более 1 млн зарубежных филиалов, то есть в среднем на каждую ТНК приходится 12 зарубежных филиалов. Однако у крупнейших ТНК филиалы могут располагаться в 100–150 и даже более странах мира. Таким образом, их присутствие в мировой экономике является поистине глобальным.

Валовая стоимость произведенных за год товаров и услуг крупнейших ТНК сравнима со стоимостью ВВП отдельных государств (и не только развивающихся). В настоящее время именно эти 200 нефинансовых и 50 финансовых ТНК и определяют развитие всех отраслей мирового хозяйства. Одно из их главных конкурентных преимуществ — это способность стимулировать инновации. Поэтому 4/5 общего числа патентов и лицензий в мире приходится на ТНК. Это делает их инновационными лидерами по сравнению с самыми крупными национальными компаниями, чья деятельность не носит международного характера. Но, как уже было сказано в начале этой главы, ведущие компании мира (отобранные по различным экономическим показателям их деятельности) и ведущие ТНК мира (отобранные на основе критерия стоимости зарубежных активов или по числу зарубежных филиалов и принимающих стран) — это «одни и те же лица».

Объективные процессы глобализации приводят к тому, что направления развития мировой экономики в целом и отдельных национальных хозяйственных систем, а также международные экономические отношения определяют и будут определять в дальнейшем две сотни транснациональных гигантов. Более того — их число может даже уменьшаться вследствие сделок по слияниям и поглощениям, которые очень активно используются в конкурентной борьбе. И важнейшей политической и социально-экономической задачей мирового сообщества, на наш взгляд, является задача формирования системы мониторинга их деятельности с целью минимизации ее отрицательных эффектов и усиления положительного воздействия на процессы устойчивого развития.

3.6. Региональные и статусные асимметрии социального развития

Глобальная фаза развития человеческой цивилизации оказывает на социальную сферу довольно противоречивое и неоднозначное влияние. С одной стороны, глобализационные изменения происходят в соответствии с объективными запросами экономики, в основе которых лежит стремление к снижению издержек производства, повышению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности экономик, устранению диспропорций на локальных рынках труда. Иначе говоря, в условиях глобализации перед каждой страной открываются практически неограниченные возможности по приобщению к международным стандартам производства, потребления, образования и здравоохранения, к универсальным демократическим институтам и культурным ценностям, возможности по повышению стандартов жизни населения и снижению уровня бедности в обществе, а также по решению при поддержке международного сообщества острых социальных проблем.

Одновременно глобализация проходит на фоне интенсивных лоббистских усилий транснациональных корпораций и финансовых групп, пытающихся «приватизировать» глобализационный процесс, обеспечить сверхприбыли небольшой группе глобальных игроков. По этой причине происходят перенос производства и рабочих мест в страны с низкой стоимостью рабочей силы, распространение масштабов нестандартных форм занятости, ухудшение условий труда в отсталых странах, эрозия социальной защиты работников и стремительное имущественное расслоение между населением богатых государств и стран третьего мира, а также между богатыми и бедными слоями населения на внутристрановом уровне.

Так, деятельность ТНК приводит к рассредоточению производства продукции и оказания услуг в разных частях земного шара, превращая их, по сути, в проводников экономического развития. В то же время, экспортируя рабочие места туда, где расходы по найму рабочей силы и налоги самые низкие, они получают фантастические прибыли и уклоняются от налогообложения, перекладывая ответственность в перестраиваемой под них налоговой системе на малые и средние предприятия, создающие бóльшую часть рабочих мест[1].

В условиях неолиберальной стратегии управления экономической глобализацией, базирующейся на трех принципах — дерегулирования, либерализации и приватизации, «мыслящие на межгосударственном уровне» ТНК фактически не подпадают под контроль правительств, которые любыми путями пытаются привлечь их в национальную экономику. ТНК вторгаются в «материальные жизненные артерии» практически всех современных национально-государственных образований в режиме наибольшего благоприятствования. Они начинают играть ключевую роль не только в экономике, но и в жизни общества в целом. Если государство еще возможно (хотя бы юридически, формально) обязать соблюдать свои же законы о правах человека, об экологической безопасности, то принудить ТНК это делать гораздо сложнее. Таким

[1] *Бек У.* Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию / У. Бек. — М., 2001. — С. 13.

положением последние беззастенчиво пользуются, нарушая постоянно и подчас безнаказанно эти самые права.

В данном контексте важным считаем отметить сокращение функций государства по социальной защите населения в результате дальнейшей либерализации внешнеэкономической сферы. Предоставление налоговых льгот и создание прочих благоприятных условий для ТНК в индустриально развитых странах влечет за собой изменение возложенных на социальное государство задач, трансформирование самой природы налоговой политики, налоговой базы и принципа прогрессивности шкалы налогообложения. Почти во всех развитых стран ставки налога на капитал, доля налогов на капитал и имущество в совокупных налоговых поступлениях значительно снизились[1]. Например, в Германии доходы корпораций с 1979 г. выросли на 90 %, тогда как зарплата — только на 6 %. Поступления с подоходного налога удвоились; налоги с корпораций уменьшились наполовину и составляют всего 13 % общих налоговых сборов. В 1980 г. они достигали 25 %, а в 1960 г. — 35 %. Большинство ТНК, таких как «Siemens» или «BMW», вообще больше не платят налогов внутри страны, «наказывая» национальное государство и считая его слишком «дорогим» или «враждебно настроенным к инвестициям»[2]. ТНК самостоятельно определяют места для инвестиций, для производства, для уплаты налогов и для жительства.

Все это обусловливает обострение имеющихся и возникновение качественно новых социальных противоречий между странами мира и дает основания квалифицировать социальную поляризацию как одну из ключевых форм проявления глобальной асимметрии.

Об осознании на наднациональном уровне существующей опасности углубления социальной поляризации в мире свидетельствуют многочисленные отчеты международных организаций, научные исследования, правительственные программы, выступления известных экономистов и политических деятелей. Не случайно главной задачей декларации, подписанной на Саммите тысячелетия ООН в сентябре 2000 г., было определено обеспечение положительного влияния глобализации для всех народов мира с целью смягчения неравномерного распределения ее преимуществ. При этом первый этап реализации Целей развития тысячелетия (на период до 2015 г.) направлен на ликвидацию крайней нищеты и голода в мире, обеспечение общедоступного начального образования и устранение гендерного неравенства, снижение уровня детской смертности и улучшение условий охраны материнства и детства, остановку распространения опасных болезней (ВИЧ/СПИД, малярия и туберкулез) и обеспечение устойчивого развития окружающей среды, формирование глобального партнерства для создания открытых, регулируемых, предсказуемых и недискриминационных торговой и финансовой систем и т. п.

Рассматривая глобальные измерения социальной поляризации, следует прежде всего отметить ускоренный рост разрыва в уровне доходов различных стран и регионов. Как показывают расчеты английского экономиста А. Мэдди-

[1] *Rauscher, M.* Internationale Koordination und Subsidiaritat / M. Rauscher // IFO-Schnelldienst. — 2002. — Jg. 55. — № 24. — S. 8.

[2] *Бек У.* Что такое глобализация? Ошибки глобализма — ответы на глобализацию / У. Бек. — С. 13, 17, 18.

сона, данная тенденция приобрела четко выраженный и устойчивый характер на протяжении последних двух столетий, ведь в XIX в. (между 1000 и 1820 гг.) проблемы дифференциации в доходах населения разных групп стран практически не существовало. Так, если в начале XIX века по показателю ВВП на душу населения бедные страны мира в среднем лишь в три раза уступали богатым, то в XX веке этот межрегиональный разрыв начал стремительно углубляться: в 1913 г. он составлял 8,2 : 1, в 1950 г. — 14,6 : 1, в 1973 г. — 13,2 : 1, а в 2001 г. достиг отметки в 18,1 : 1 (табл. 3.10).

Таблица 3.10

ДИНАМИКА ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП СТРАН В ТЕЧЕНИЕ 1000—2030 гг., долл. США ПО ППС 1990[1]

Страны и их группы	1000 г.	1500 г.	1820 г.	1870 г.	1913 г.	1950 г.	1973 г.	2001 г.	2030 г.
Западная Европа	400	771	1204	1960	3458	4579	11416	19256	30503
США, Канада, Австралия, Новая Зеландия	400	400	1202	2419	5233	9268	16179	26943	43109
Япония	425	500	669	737	1387	1921	11434	20683	32774
Западные страны	*405*	*702*	*1109*	*1882*	*3672*	*5649*	*13082*	*22509*	*35932*
Азия (за исключением Японии)	450	572	577	550	658	634	1226	3256	…
Латинская Америка	400	416	692	681	1481	2506	4504	5811	8949
Восточная Европа и бывший СССР	400	498	686	941	1558	2602	5731	5038	10920
Африка	425	414	420	500	637	894	1410	1489	1987
Остальные страны мира	*441*	*538*	*578*	*606*	*860*	*1091*	*2072*	*3372*	*8304*
Мир в целом	*436*	*566*	*667*	*875*	*1525*	*2111*	*4091*	*6049*	*11689*
Межрегиональный разрыв	1,1:1	1,9:1	2,9:1	4,8:1	8,2:1	14,6:1	13,2:1	18,1:1	…

В то же время соотношение численности населения экономически развитых и развивающихся стран составляет 1 : 5 при среднегодовой динамике роста населения соответственно 0,6 и 1,7 %. Сегодня в наиболее богатой стране мира Катаре уровень жизни в 296 раз превышает уровень жизни в самой бедной стране — Демократической Республике Конго[2].

[1] *Maddison A*. Growth and interaction in the world economy: the roots of modernity / A. Maddison // The AEI Press. Publisher for the American Enterprise Institute Washington, D.C. — 2005. — P. 7.

[2] Посчитано по: World Economic Outlook Database. — 2012. — Апрель.

Данные, приведенные в табл. 3.10, свидетельствуют о том, что, наряду с наращиванием межрегиональных дифференциаций в показателях подушевых доходов, наблюдается долгосрочная тенденция опережающего роста доходов населения западных государств по сравнению с остальными странами мира. Тогда как ведущие государства за период 1000—1820 гг. увеличили свой подушевой ВВП в 4,6 раза, а в течение 1820—2001 гг. — почти в 12 раз, то остальные страны мира — только в 1,3 и 5,8 раза соответственно. Результатом подобной разноскоростной динамики роста доходов указанных групп стран стало слишком быстрое углубление разрыва в доходах их населения, который увеличился с 1,9 : 1 в 1820 г. до почти 7 : 1 в 2001 г.

Так, в настоящее время в США на 1000 человек, способных по возрасту управлять автомобилем, приходится более 900 машин, в Западной Европе это число превышает 600, но в Индии не достигает и 10. На одно американское домохозяйство приходится в среднем более двух телевизоров, тогда как в Либерии и Уганде телевизор имеется меньше чем в одном домохозяйстве из десяти. Бытовое потребление воды на душу населения в экономически развитых странах составляет 425 литров в день, что в 6 раз больше, чем в бедных странах, где оно в среднем равняется 67 литрам в день.

Всплеск цен на продовольствие в 2008 и 2011 гг. не позволил миллионам людей вырваться из нищеты, из-за того что бóльшую часть своих доходов бедные слои населения тратят на продукты питания. Высокие цены на продовольствие привели к недоеданию, а следовательно, прогресс в достижении Целей развития тысячелетия, тесно связанных с продовольствием и питанием, отстает, особенно по показателям детской и материнской смертности. По оценкам аналитиков, 105 стран из 144 анализируемых не достигнут Целей развития тысячелетия 4, и 94 — ЦРТ 5[1].

Повышение цен на продовольствие приводит к увеличению численности бедного населения в большинстве развивающихся стран. Резкий подъем цен на продукты питания в 2010—2011 гг. отодвинул в краткосрочной перспективе преодоление бедности для 48,6 млн чел., в среднесрочной — для 45,5 млн и в долгосрочной — для 34,1 млн человек. При этом такое повышение помогло в средне- и долгосрочной перспективе фермерам и сельским домохозяйствам избежать чрезвычайной бедности[2]. В краткосрочной перспективе более остальных от повышения цен на продовольствие страдают городские, несельскохозяйственные, семьи и семьи матерей-одиночек.

Еще более драматичными являются рассчитанные экспертами ЮНИСЕФ показатели дифференциаций в уровнях доходов различных стран. Они свидетельствуют о том, что в 2007 г. годовой подушевой ВВП 10 % самых богатых граждан Катара превышал годовой подушевой ВВП 10 % самых бедных граждан Конго почти в 270 раз; разрыв между соответствующими показателями Люксембурга и Бурунди составлял 213 раз, ОАЭ и Либерии — 150 раз, а Сингапура и Эритреи — 83 раза (табл. 3.11).

---

[1] Global Monitoring Report 2012: Food Prices, Nutrition, and the Millennium Development Goals 2012 // The World Bank Washington DC. — P. 1.

[2] Ibid. — P. 35.

Таблица 3.11

ПОДУШЕВОЙ ВВП БЕДНЕЙШЕГО И БОГАТЕЙШЕГО НАСЕЛЕНИЯ МИРА В РАЗРЕЗЕ СТРАН В 2007 г.[1]

Беднейшие 10 % населения			Богатейшие 10 % населения		
Страна	Годовой подушевой ВВП, долл. США	Численность населения, млн чел.	Страна	Годовой подушевой ВВП, долл. США	Численность населения, млн чел.
Демократическая Республика Конго	281	62,5	Катар	75415	1,1
Бурунди	349	7,8	Люксембург	74422	0,5
Либерия	350	3,6	ОАЭ	52944	4,4
Эритрея	599	4,8	Сингапур	49739	4,6
Нигер	599	14,1	Норвегия	48800	4,7
Тимор-Лешти	675	1,1	США	43662	301,6
Центрально-Африканская Республика	683	4,3	Ирландия	41136	4,4
Малави	697	14,4	Гонконг	39958	6,9
Сьерра-Леоне	702	5,4	Швейцария	37854	7,6
Мозамбик	741	21,9	Нидерланды	37466	16,4

Углубление разрыва в доходах населения разных стран стало особенно ощутимым на глобальном витке мирохозяйственного развития. По данным, приведенным в табл. 3.12, видим, что в течение 1998—2010 гг. доля стран с высокими доходами в совокупном объеме ВНД по паритету покупательной способности стабильно превышала 55 %, тогда как доля стран с низкими и средними доходами (за исключением Китая и Индии) сократилась с 29 до 26,5 %.

Таблица 3.12

ДИНАМИКА ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА ПО СТРАНАМ МИРА В ТЕЧЕНИЕ 1998—2010 гг.[2]

Показатель	Стоимостный объем, млрд долл. США		Доля в мире, %		Рост за период 1998—2010 гг., раз
	1998	2010	1998	2010	
Валовый национальный доход с учетом ППС, всего	37136,0	76295,6	100	100	2,1
Китай и Индия	5797,0	14381,4	15,6	18,8	2,5

[1] *Ortiz I.* Global Inequality: Beyond the Bottom Billion / I. Ortiz, M. Cummins // A Rapid Review of Income Distribution in 141 Countries ; United Nations Children's Fund (UNICEF). — New York. — 2011. — April. — P. 19.

[2] Составлено по данным: World Development Indicators. — 2000. — P. 10—12; World Development Indicators. — 2012. — P. 20—22.

Окончание табл. 3.12

Показатель	Стоимостный объем, млрд долл. США		Доля в мире, %		Рост за период 1998—2010 гг., раз
	1998	2010	1998	2010	
Страны с низкими и средними доходами (за исключением Китая и Индии)	10744,0	20196,5	29,0	26,5	1,9
Страны с высокими доходами в том числе	20745	42072,5	55,9	55,1	2,0
Еврозона	5985,0	11399,6	16,1	14,9	1,9

При этом основной прирост ВВП развивающихся стран приходится сейчас на две страны — Китай и Индию, которые в течение указанного периода увеличили собственный валовой внутренний продукт в 2,5 раза, что позволило им повысить свою долю в мировом ВНД с 15,6 до почти 19 %. Между тем положение с распределением доходов в глобальной экономике приближается к критическому и может в недалеком будущем стать фактором социально-экономической дестабилизации в мире.

Следует, однако, заметить, что на данный момент даже между ведущими учеными разных стран нет единого мнения относительно динамики и тенденций социальной поляризации глобального экономического развития. В частности, методика исследования социального неравенства, предложенная американцами Б. Милановичем[1] и М. Равальйоном[2], опирается на три концепции — глобальную, международную и межгосударственную. Что касается глобального неравенства, то под ним ученые понимают разрыв в распределении реальных индивидуальных доходов всех жителей планеты безотносительно к их национально-государственной принадлежности. При этом индикаторами социальной поляризации на глобальном уровне являются среднее логарифмическое отклонение и индекс Тейла, учитывающие все виды неравенства между доходами граждан каждого государства и средние страновые дифференциации в доходах.

В свою очередь, международное неравенство квалифицируется как разрыв в средних страновых показателях уровня доходов, взвешенных по численности населения (т. е. распределение доходов всех жителей планеты с учетом среднего уровня доходов страны, в которой они проживают). И, наконец, межгосударственное неравенство предусматривает дифференциацию государств по уровню среднего дохода на душу населения, которое можно квалифицировать как измерение неравенства в мире в условиях единообразия уровня потребления всех жителей планеты.

Если воспользоваться данным методологическим подходом к оценке динамики асимметричности распределения доходов населения (по медианным и средним доходам отдельных стран и регионов), то можно сделать вывод о существенном росте ее масштабов в последнее десятилетие, причем как на стра-

[1] См. подробнее: *Milanovic B*. World Apart: International and Global Inequality 1950—2000 / B. Milanovic ; Prinston. — N.J : Prinston University Press, 2005.

[2] *Ravallion M.* China's (Uneven) Progress Against Poverty / M. Ravallion. — Washington, D.C : World Bank Policy Research Working Paper Series, 3408.

новом уровне, так и на уровне граждан государств. Динамика межгосударственного (невзвешенного) и международного (взвешенного) неравенства в распределении доходов населения планеты в течение 1950—2000 гг., рассчитанная по данным Б. Милановича (рис. 3.4), демонстрирует их разбалансированность: начиная с 1980-х гг. на фоне роста межгосударственного неравенства происходило постепенное нивелирование международного.

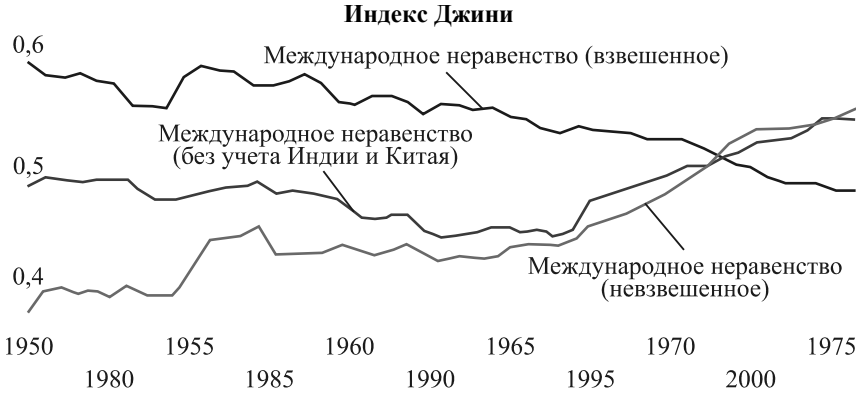

Рис. 3.4. Динамика международной и межгосударственной асимметричности в распределении доходов населения планеты в течение 1950—2000 гг.[1]

Среди причин, обусловливающих подобную диаметрально противоположную векторную направленность асимметричности в распределении доходов, следует назвать прежде всего рост доходов в некоторых густонаселенных регионах планеты, прежде всего в Китае и Индии. Вместе с тем даже без учета Китая и Индии, как видно из рис. 3.3, наблюдается углубление международного неравенства в распределении доходов населения. Поэтому траектория его движения совпадает с траекторией движения межгосударственного неравенства, сходится по времени с периодом динамичного развития национальных экономики Китая и Индии, умеренным экономическим ростом остальных развивающихся стран, падением производства в странах Восточной Европы и бывшего СССР.

Еще один наглядный пример методологических различий в оценке социальной поляризации демонстрируют эксперты Всемирного банка. В докладе о мировом развитии за 2006 г. под названием «Справедливость и развитие» изменения в страновом распределении душевого дохода оцениваются ими в абсолютных и относительных показателях. При этом анализ международного неравенства в абсолютных показателях (по индексам Колма и абсолютному коэффициенту Джини) позволил экспертам Всемирного банка констатировать его углубление в долгосрочной перспективе, а в относительных показателях (по коэффициенту Джини, индексу Тейла и среднему логарифмическому отклонению), наоборот, его нивелирование.

Предметом острых дискуссий между ведущими учеными мира остается и динамика глобального неравенства в распределении доходов населения. Так,

[1] Доклад о мировом развитии 2006: Справедливость и развитие. — М. : Весь мир, 2006. — С. 59.

некоторые авторы (Д. Ландес, Р. Барро, Т. Фабра и др.) утверждают, что глобальное неравенство в последние десятилетия существенно углубилось, а другие (Г. Файербах, Б. Гослинг, М. Пинковский, Х. Сала-и-Мартин и др.), наоборот, доказывают, что оно сгладилось. Скажем, по выкладкам Х. Сала-и-Мартина достаточно обнадеживающе выглядят общемировые показатели динамики уровня бедности. Как свидетельствуют данные табл. 3.13, за 1970—2006 гг. произошло сокращение уровня бедности по всем признанным на сегодня критериям его оценки.

Таблица 3.13

УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ (УБ) И ЧИСЛЕННОСТЬ БЕДНОГО НАСЕЛЕНИЯ (ЧБН) В МИРЕ ЗА 1970—2006 гг.[1]

Год	Численность мирового населения, млрд чел.	Критерий бедности									
		1 долл. США на день		2 долл. США на день		3 долл. США на день		5 долл. США на день		10 долл. США на день	
		УБ, %	ЧБН, млн. чел.	УБ, %	ЧБН, млн. чел.	УБ, %	ЧБН, млн. чел.	УБ, %	ЧБН, млн. чел.	УБ, %	ЧБН, млн. чел.
1970	3,6	26,8	967,6	45,2	1629,9	55,1	1987,1	64,7	2334,6	77,2	2785,4
1975	4,0	23,3	927,5	43,1	1713,5	53,5	2127,3	62,9	2500,9	74,2	2949,7
1980	4,3	17,5	761,9	38,7	1680,1	50,6	2196,7	61,3	2661,7	72,1	3131,7
1985	4,8	10,0	478,2	31,3	1498,9	47,1	2256,3	61,2	2929,3	72,4	3464,9
1990	5,2	8,2	430,1	24,9	1305,3	39,5	2073,4	57,2	3000,9	72,4	3798,3
1995	5,7	7,6	433,9	21,4	1211,3	34,9	1973,3	53,1	3003,0	71,9	4067,4
2000	6,0	6,4	385,5	16,2	982,6	27,6	1668,5	46,3	2797,3	68,2	4124,6
2002	6,2	6,2	383,5	15,5	959,4	26,2	1621,2	44,3	2743,9	66,4	4112,1
2004	6,3	5,8	364,9	14,4	913,9	24,1	1530,1	41,3	2616,3	63,7	4041,0
2006	6,5	5,4	350,4	13,0	847,0	21,5	1392,9	37,4	2426,6	60,3	3915,2
Изменение на протяжении 1970—2006 гг., %	79,9	–21,4	–63,8	–32,2	–48,0	–33,6	–29,9	–27,3	3,81	–16,9	40,6
Изменение на протяжении 1990—2006 гг., %	23,7	–2,8	–18,5	–11,9	–35,1	–18,0	–32,8	–19,8	–19,2	–12,1	3,08

[1] Рассчитано и составлено по: *Pinkovskiy M.* Parametric Estimations of the World Distribution of Income / M. Pinkovskiy, X. Sala-i-Martin // NBER Working Paper Series. — Working Paper 15433. — National Bureau of Economic Research. — October 2009. — P. 65.

Если опираться на критерий ООН, который в «Целях тысячелетия» обозначает пороговое значение границы бедности в 1 долл. США в день, то он демонстрирует сокращение численности бедного населения в мире с 967,6 млн чел. в 1970 г. до 152,2 млн в 2006 г., а уровня бедности — соответственно с 26,8 % до 5,4 % . По критерию бедности Всемирного банка (2 долл. США в день) численность бедного населения в мире в течение данного периода сократилась с 1629,9 до 847,0 млн чел., а уровень бедности — с 45,2 % до 13,0 % соответственно. Если взять критерий бедности Л. Притчетта (3 долл. США в день), то численность бедного населения и уровень бедности снизились с 1987,1 до 1392,9 млн чел. и с 55,1 до 21,5 %. В то же время для показателей бедности на уровне 5 и 10 долл. США в день наблюдается ситуация, когда на фоне роста абсолютных показателей численности бедного населения наблюдается падение уровня бедности с 64,7 до 37,4 % и с 77,2 до 60,3 % соответственно.

Что касается регионального измерения процессов сокращения абсолютной численности бедного населения, то в последние десятилетия они получили устойчивый характер практически во всех регионах мира. Как видно из рис. 3.5, с 1970 по 2015 гг. численность бедного населения в Латинской Америке должна сократиться на 5,8 млн чел. (с 43,2 до 37,4 млн), в Восточной Азии (где проживает около 30 % мирового населения) — на 688,8 млн чел. (с 784,2 до 95,4 млн), в Южной Азии (где сейчас проживает 1,3 млрд чел., или 24 % мирового населения) — на 332,9 млн чел. (с 424, 6 до 91,7 млн), а в Центрально-Восточной Европе — на 0,6 млн чел. (с 0,8 до 0,2 млн).

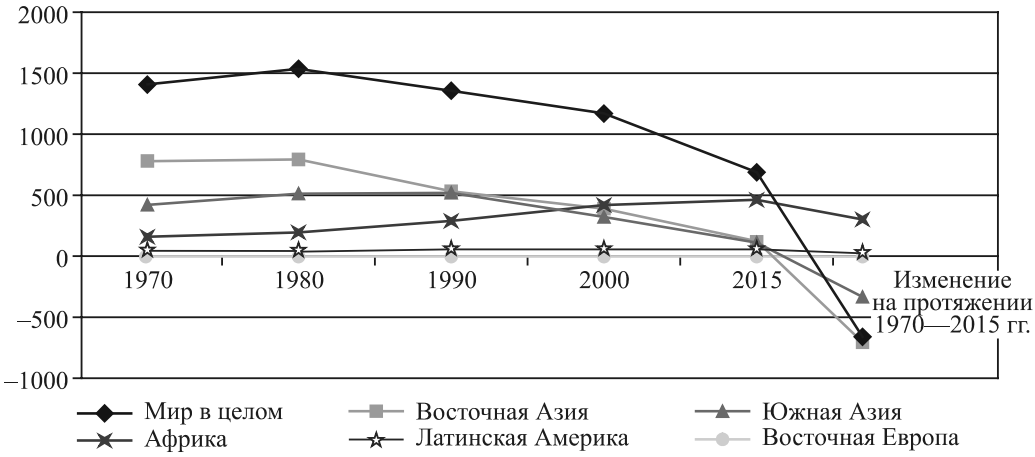

Рис. 3.5. Изменение численности населения, проживающего за чертой бедности, по регионам мира в течение 1970—2015 гг., млн чел.[1]

Впечатляющие успехи восточно-азиатского региона в борьбе с бедностью достигнуты прежде всего благодаря Китаю, Индонезии и Таиланду, которые на протяжении последних 30 лет сократили уровень бедности соответственно с

[1] Построено по: *Dikhanov Y.* Trends in Global Income Distribution, 1970—2000, and Scenarios for 2015 / Y. Dikhanov // Human Development Report Office Occasional Paper ; World Bank. — 2005. — P. 34.

32 % до 3,1 % (или на 251 млн чел.), с 35 % до 0,1 % (41 млн чел.) и с 23 % до 0,01 % (8 млн чел.). Это привело к уменьшению доли Восточной Азии в общей численности бедного населения в мире с 50 % в 1970 г. до 10,3 % в 2000 г.[1] Однако в африканских странах численность бедного населения за 1970—2000 гг., наоборот, существенно повысилась.

Особенно тяжелая ситуация сложилась в Африке к югу от Сахары, где численность бедного населения за указанный период выросла на 203,2 млн чел. (с 93,5 до 296,7 млн), что «обеспечило» данному региону мировое «лидерство» в ранге бедности, — 74,5 % бедного населения планеты проживало здесь в 2000 г.[2] Не радужные перспективы в отношении бедности в данном регионе подтверждают и прогнозы авторитетных экспертов, согласно которым на период до 2015 г. численность бедного населения в Африке южнее Сахары увеличится еще на 19 %, а численность населения, проживающего за чертой бедности, — на 9 %. Всего же в 2001 г. в мире насчитывалось почти 3 млрд бедного населения, или 52,9 % совокупного населения развивающихся стран (за исключением постсоциалистических стран), и более 1,1 млрд чел. (21,1 % соответственно) находились за чертой бедности[3].

В связи с этим должны особо отметить, что негативные последствия такого высокого уровня бедности и нищеты не ограничиваются тем, что они являются источником невежества и болезней в мире и создают условия для расцвета преступности и экстремизма. Ключевая проблема здесь — их тормозящее влияние на динамику глобального экономического развития, ведь из-за неграмотности и неудовлетворительного физического состояния значительной части населения отсталых стран практически невозможно вовлечь их в процессы развития. Кроме того, огромные массивы бедности и нищеты в мире тормозят формирование и развитие национальных рынков отсталых стран, подавляя и сегментируя их и без того ограниченную покупательную способность. Именно этим сдерживается становление современного глобального производства, подавдяющая часть которого способна развиваться только при значительных масштабах, а потому тяготеет преимущественно к емким рынкам сбыта.

Вместе с тем даже приведенная выше статистика не способна зафиксировать динамику социального расслоения населения на внутристрановом уровне, когда в отдельных государствах наблюдается впечатляющий экономический рост и одновременное углубление поляризации уровней доходов их населения. При этом увеличивается доля малоимущей части граждан, обостряются социальные проблемы в обществе, усиливаются асимметрии в условиях жизни между центральными регионами и периферией страны, между городами и селами, социальными стратами и полами («феминизация бедности») и др.

Так, в анализе глобальных асимметрий в распределении доходов немаловажное значение имеет обоснование Р. Уилкинсон и К. Пикетом методики оценки между-

---

[1] *Sala-i-Martin X.* The World Distribution of Income: Falling Poverty and Convergence Period / X. Sala-i-Martin // The Quarterly Journal of Economics. — 2006. — May. — Vol. CXXI. — Issue 2. — P. 379.

[2] Ibid. — P. 378.

[3] *Сиденко С. В.* Глобализация и социально-экономическое развитие регионов мира / С. В. Сиденко // Цивилизационная структура современного мира : монография : в 3 т. — Т. 1. Глобальные трансформации современности / [Ю. Н. Пахомов, Ю. В. Павленко, С. В. Сиденко и др.] ; под ред. Ю. Н. Пахомова, Ю. В. Павленко. — К. : Наук. думка, 2006. — С. 585.

народного индекса здоровья и социальных проблем IHSP (International Index of Health and Social Problems). Он рассчитывается на основе следующих показателей: количество убийств и арестов граждан; смертность и продолжительность жизни; распространенность психических заболеваний, ожирения, подростковых родов; уровень социальной мобильности и образованности населения и др.[1] Сводный IHSP, рассчитанный по 21 стране ОЭСР, демонстрирует наличие тесной корреляционной зависимости между ростом неравенства в распределении доходов между различными слоями населения и обострением в обществе социальных проблем и проблем, связанных со здравоохранением (рис. 3.6).

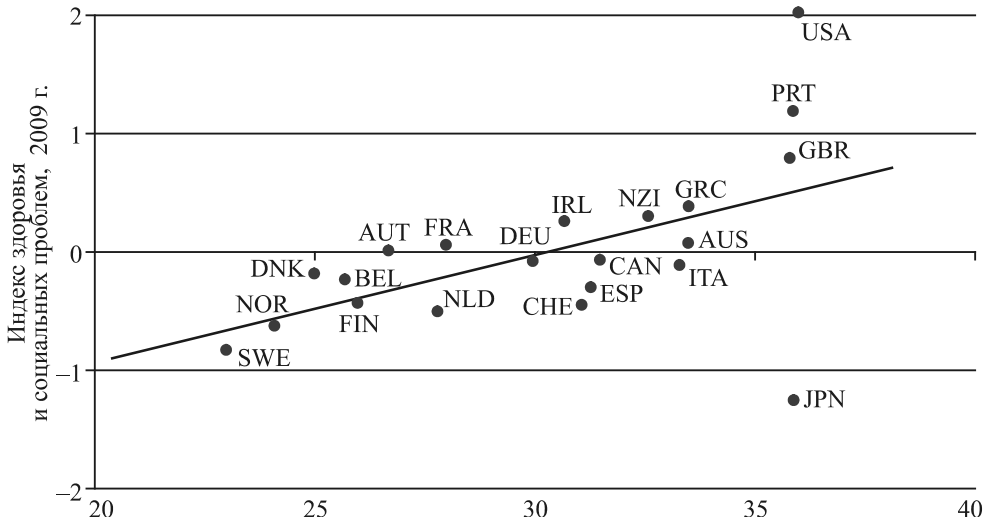

Рис. 3.6. Взаимосвязь между неравномерностью в распределении доходов и индексом здоровья и социальных проблем в обществе[2]

Например, динамические процессы либерализации внешнеторговой деятельности Китая сопровождаются, с одной стороны, существенным снижением уровня бедности населения, а с другой — усилением дифференциации в доходах различных его слоев. В результате Китай сегодня имеет более глубокую внутристрановую асимметричность в распределении доходов, чем в начале 1980-х гг., о чем свидетельствует индекс Джини, выросший с 0,280 в 1981 г. до 0,415 в 2011 г. В Бангладеш асимметричность доходов по коэффициенту Джини увеличилась с 0,300 в 1990 г. до 0,310 в 2011 г., в Шри-Ланке — с 0,320 до 0,403 соответственно[3].

В целом же отличительной чертой социально-экономического развития стран Южной Азии в последние десятилетия является опережающее углубление

[1] См. подробнее: *Wilkinson R.* The Spirit Level: Why Equality Is Better for Everyone / R. Wilkinson, K. Pickett. — London : Penguin Group. — 2010.

[2] *Ortiz I.* Global Inequality: Beyond the Bottom Billion / I. Ortiz, M. Cummins // A Rapid Review of Income Distribution in 141 Countries ; United Nations Children's Fund (UNICEF). — New York. — 2011. — April. — P. 34.

[3] Human Development Report 2011. — P. 136.

внутристрановой асимметрии в распределении доходов граждан. Безусловно, это крайне негативно влияет на показатели макроэкономической динамики государств, существенно сужает возможности их населения по удовлетворению личных материальных и духовных потребностей, тормозит стимулы к эффективному труду, замедляет процессы инвестирования в национальный человеческий ресурс и, наконец, угрожает социальной стабильности в государстве. Исходя из этого с целью исследования динамики глобальной асимметричности в распределении доходов необходимо выяснение того, как распределяется неравенство на внутристрановом уровне.

Следует заметить, что и развивающимся, и многим развитым государствам за последние тридцать лет присуще углубление асимметрий в распределении доходов внутри стран. Так, по расчетам эксперта Всемирного банка Ю. Диханова, в течение 1970—2000-х гг. коэффициент Джини по странам ОЭСР вырос с 0,352 до 0,368, по странам Латинской Америки — с 0,561 до 0,572, Восточной Азии — с 0,444 до 0,520, Южной Азии — с 0,380 до 0,334, Африки — с 0,649 до 0,668, а по странам Центрально-Восточной Европы — с 0,298 до 0,428 (табл. 3.14). Однако, по его прогнозам, на период до 2015 г. ожидается углубление внутристрановой асимметрии в распределении доходов только по странам ОЭСР (до 0,379) и Латинской Америки (до 0,576), тогда как по всем другим группам стран этот показатель будет до определенной степени выровнен.

Таблица 3.14

ДИНАМИКА ИНДЕКСА ДЖИНИ ПО РЕГИОНАМ МИРА ЗА 1970—2015 гг.[1]

Год	Мир	ОЭСР	Латинская Америка	Восточная Азия	Южная Азия	Африка	Центрально-Восточная Европа
1970	0,668	0,352	0,561	0,444	0,380	0,649	0,298
1980	0,681	0,339	0,556	0,489	0,384	0,631	0,301
1990	0,686	0,353	0,552	0,485	0,381	0,651	0,307
2000	0,684	0,368	0,572	0,520	0,334	0,668	0,428
2015*	0,654	0,379	0,576	0,498	0,331	0,649	0,382

* — прогнозные данные.

Что касается развивающихся стран, то в большинстве из них увеличение разрыва в доходах богатых и бедных слоев населения за последние тридцать лет было вызвано ростом объемов внешней задолженности и снижением уровня доходов на душу населения. Даже в тех странах, которые достигли немалых успехов в борьбе с бедностью, неравенство в распределении доходов не уменьшается. Подтверждением этого является, в частности, тот факт, что в 2007 г. показатели реального душевого дохода 20 % самого богатого населения Колумбии превышали эти же показатели 20 % самого бедного ее населения в 16 раз, Замбии — в 14 раз, Непала — в 11 раз, Российской Федерации — в 10 раз[2].

[1] *Dikhanov Y.* Trends in Global Income Distribution, 1970—2000, and Scenarios for 2015 / Y. Dikhanov // Human Development Report Office Occasional Paper ; World Bank. — 2005. — P. 37, 39, 41, 43, 45.

[2] *Ortiz I.* Global Inequality: Beyond the Bottom Billion / I. Ortiz, M. Cummins // A Rapid Review of Income Distribution in 141 Countries ; United Nations Children's Fund (UNICEF). — New York. — 2011. — April. — P. 31.

Между тем в последние десять лет наметилась также тенденция к нивелированию неравенства во внутристрановом распределении доходов. Как свидетельствуют данные, приведенные в табл. 3.15, в течение 2000—2008 гг. практически во всех регионах выделились группы стран, достигших заметных успехов в этой области. В частности, в Азии данную группу представляют Таиланд, Малайзия, Филиппины и Монголия, где изменения индекса Джини составляли соответственно –4,0, –3,0, –2,6 и –2,0 пункта; в Латинской Америке — Бразилия (–4,6 пункта), Перу (–3,4), Аргентина (–3,4), Чили (–3,2) и др.

Таблица 3.15

ТОП СТРАН, ДОСТИГШИХ НАИБОЛЬШИХ УСПЕХОВ В СНИЖЕНИИ НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ ЗА 2000—2008 гг.[1]

Страна	Изменение индекса Джини, пункты	Страна	Изменение индекса Джини, пункты
Азия		*Восточная Европа и Центральная Азия*	
Таиланд	–4,0	Азербайджан	–14,7
Малайзия	–3,0	Молдова	–4,9
Филиппины	–2,6	*Ближний Восток и СевернаяАфрика*	
Монголия	–2,0	Египет	–2,9
Латинская Америка		Иран	–2,4
Бразилия	–4,6	*Африка на юг от Сахары*	
Перу	–3,4	Лесото	–7,9
Аргентина	–3,4	Малави	–6,4
Чили	–3,2	Эфиопия	–4,8
Парагвай	–2,9	Бурунди	–4,6
Сальвадор	–2,4	Мали	–4,6
Боливия	–2,2	Сьерра-Леоне	–4,2
Мексика	–2,2	Буркина-Фасо	–4,0
Панама	–2,1	Уганда	–3,5
Никарагуа	–2,0	Нигерия	–3,4
Венесуэла	–2,0	Габон	–3,2
Страны с высоким доходом		Свазиленд	–2,9
Эстония	–4,1	Гвинея	–2,6
Новая Зеландия	–3,3	Камерун	–2,5
Республика Корея	–2,8	Сенегал	–2,5
Испания	–2,3	Нигер	–2,3
Бельгия	–2,2		
Швеция	–2,2		

[1] *Ortiz I.* Global Inequality: Beyond the Bottom Billion / I. Ortiz, M. Cummins // A Rapid Review of Income Distribution in 141 Countries ; United Nations Children's Fund (UNICEF). — New York. — 2011. — April. — P. 27.

Государствам, которые остались в стороне от глобальных потоков капитала, до сих пор не удается преодолеть свою исторически сложившуюся экспортоориентированную специализацию на производстве сырьевых продуктов. Это еще больше усугубляет их неравноправное положение в системе глобального разделения труда, поскольку в течение последних тридцати лет уровень цен на сырье по отношению к ценам на промышленную продукцию снизился примерно на 50 %.

Многие экономисты указывают также на недостаточный размер внутренних инвестиций в наименее развитых странах мира. Если «азиатским тиграм» удалось мобилизовать значительные объемы внутренних сбережений, доля которых в настоящее время достигает 33-34 % ВВП, то в странах Африки южнее Сахары их практически не было (они составляли всего 16-17 % ВВП). Однако даже отмеченные причины не до конца объясняют экономическое отставание наименее развитых стран, поскольку среди причин углубления их социальной поляризации присутствуют факторы политического, культурного и институционального характера.

Что касается западных обществ, то они характеризуются сейчас существенной внутристрановой социальной поляризацией. Несмотря на то что капитализм в развитых странах мира приобрел сегодня цивилизованные формы, и многие авторитетные западные ученые к предпосылкам возникновения социальной поляризации относят имеющиеся различия между людьми в уровне их способностей, таланта, образованности, квалификации, мотивации к труду и т. д.[1], незыблемой остается истина: природа социальной поляризации даже в условиях глобализации неизменна, она по-прежнему является порождением отношений частной собственности на средства производства и имеет своим естественным следствием неравенство в доходах разных слоев общества. То есть социальный статус человека в глобальном обществе обусловлен владением объектами собственности — материальными, интеллектуальными, информационными и др. Это подтверждается, в частности, примером США, где около 40 % национального богатства страны и 70 % акций всех корпораций в мире принадлежат 1 % самых богатых семей, а 80 % национального дохода присваивают 20 % самых богатых американцев. При этом доля 20 % наименее обеспеченных граждан страны в совокупном доходе не превышала, в частности в 2007 г., 5,4 %[2].

Другие развитые страны также характеризуются существенным разрывом в доходах предельных децильных групп населения. Так, согласно общепринятым в международной практике критериям критически опасным для социальной стабильности в стране является 7—10-кратный разрыв в доходах предельных децильных групп населения. При этом данные международной статистики свидетельствуют, что в Австралии и Новой Зеландии доходы 10 % самых богатых граждан превышают доходы 10 % самых бедных в 12,5 раза, в Великобритании

[1] По этому поводу Дж. Гелбрейт заметил, что даже справедливое общество не пытается установить равенство в распределении доходов, так как оно не свойственно ни человеческой натуре, ни характеру или системе экономической мотивации (*Гелбрейт Дж.* Справедливое общество. Новая постиндустриальная волна на Западе / Дж. Гелбрейт. — М. : Academia, 1999. — С. 234—235).

[2] Human Development Report 2007/2008: Fighting climate change: Human Solidarity in a Divided World. — New York: UNDP, 2007. — P. 281.

— в 13,8 раза, Израиле — в 13,4 раза, Италии — в 11,6 раза, Испании — в 10,3 раза, Канаде и Ирландии — в 9,4 раза, а в Швейцарии — в 9 раз[1].

В целом же за последние 25 лет, начиная с середины 1980-х годов и до наших дней, коэффициент Джини даже в благополучных в социальном плане странах постоянно увеличивался. Так, в Норвегии при коэффициенте Джини 0,25 его среднегодовое изменение составляло +1,1; в Швеции соответственно 0,26 и +1,1; в Финляндии — 0,28 и +1,2, а в среднем по странам ОЭСР — 0,31 и +0,3. Причем опережающий рост доходов отнюдь не уменьшал неравенство в обществе. Странами, где среднегодовым изменениям соответствовали отрицательные значения, были шесть стран, в том числе Греция, Ирландия, Испания и Франция[2]. Согласно коэффициенту Джини в США в 2000—2011 гг. наблюдался самый высокий среди высокоразвитых стран уровень неравенства в распределении доходов между домохозяйством — 0,40. По этому показателю США не намного опережали Нигерию (0,43) и Гану (0,42), находясь на одном уровне со Шри-Ланкой и Марокко[3].

Нельзя не согласиться с Д. Кардом, который считает, что, во-первых, неравенство в экономически развитых странах в значительной степени провоцируется снижением реальной минимальной оплаты труда и уменьшением влияния профсоюзов. Во-вторых, заметное влияние на растущее неравенство доходов оказывают технологические изменения, торговля со странами, обладающими дешевой рабочей силой, наконец, активно развивающийся офшорный аутсорсинг.

По данным Евростата 115,5 млн, или почти 23 %, европейцев в 2010 г. находились в зоне риска бедности и социальной изоляции[4]. Большему риску оказаться за чертой бедности в XXI в. подвергались дети в большинстве стран ЕС. Данные цифры являются средневзвешенной национальных результатов, которые варьируются от 42 % в Болгарии, 41 % в Молдове, 38 % в Латвии до 33 % в Литве и 30 % в Венгрии. В Швеции и Нидерландах в зоне риска находилось 15 % их населения, но благодаря социальным трансфертам риск бедности в этих странах удалось стабилизировать на уровне 16 %. При этом о неравенстве в наиболее благополучном объединении свидетельствует тот факт, что если риску бедности в Дании подвергались лица, получавшие доходы 15401 евро, в Швеции — 12809, Австрии — 12371, Нидерландах — 12175, то в Болгарии — 1697, а в Румынии — 1297 евро[5].

Широкое представление об уровне социальной поляризации западных обществ дают также расчеты С. Никитина[6], которые свидетельствуют о том, что

---

[1] Human Development Report 2007/2008: Fighting climate change: Human Solidarity in a Divided World. — New York: UNDP, 2007. — P. 281.

[2] EQ1.1. Income inequality has been grisin // S-OECD 2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://dx.doi.org/10.1787/soc_glance_2011-en

[3] Human Development Report 2011 : Sustainability and Equity: A Better Future for All. — UN. — P. 135—138.

[4] В соответствии со Стратегией развития Европы – 2020 риску бедности подвергаются лица, удовлетворяющие хотя бы одному из трех условий: 1) падение уровня жизни ниже черты бедности; 2) тяжелые материальные лишения на протяжении длительного времени; 3) низкая интенсивность работы домохозяйств (фактически, занятость членов семьи неполный рабочий день).

[5] 23 % of EU citizens were at risk of poverty or social exclusion in 2010 // Eurostat Statistics in Focus 9/2012. —. P. 3.

[6] *Никитин С.* Личные доходы населения (на примере развитых стран) / С. Никитин // МЭиМО. — 2007. — № 2. — С. 16—23.

собственно рыночный механизм распределяет в пользу 30 % беднейшего населения стран ОЭСР только 6—12 % совокупных личных доходов граждан, и одновременно 30 % самого богатого населения получают от 50 до 60 % совокупных доходов граждан этих стран (рис. 3.7). При этом к странам с высоким уровнем дифференциации доходов сейчас относятся Мексика (где 30 % самых богатых граждан страны получают 69,4 % совокупных доходов), Турция (68,1 % соответственно), а также Венгрия, Италия и Бельгия (59,4 %, 59,1 % и 58,8 % соответственно).

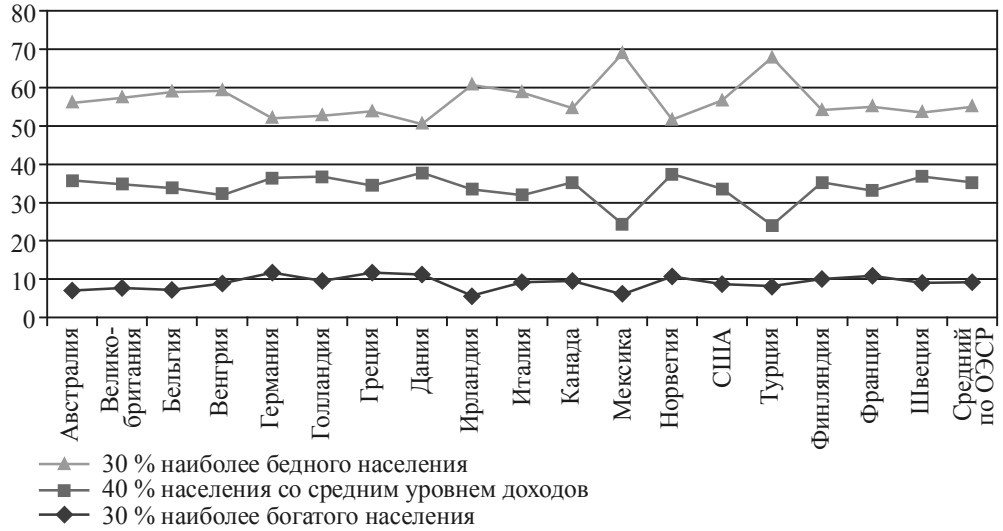

Рис. 3.7. Распределение личных доходов по группам населения в течение 1990-х гг.,%[1]

В свою очередь, материалы семейной переписи населения также подтверждают существенное углубление неравномерности в распределении доходов между различными слоями населения стран ОЭСР за последнее десятилетие. Они показывают, что несмотря на постоянный рост абсолютных доходов всех слоев населения этих государств, доля личных доходов в бедной и средней группах населения за данный период сократилась в среднем на 0,7 и 0,6 % соответственно, а доходы богатой части населения выросли на 2,3 %. Иначе говоря, в то время как в абсолютном выражении каждая группа населения — бедная, средняя и богатая — в среднем получала больше личных доходов, огромный относительный разрыв в распределении личных доходов в лучшем случае сохранялся на одном уровне, а в худшем — углублялся.

Кроме того, отличительными признаками социально-экономического развития стран Запада до сих пор остаются «островки» социального неравенства, значительная маргинализация чернокожего населения США, концентрация десятков миллионов человек — «новых бедных» (политических беженцев, семей беженцев из зон военных конфликтов, трудящихся-мигрантов, которые иногда

[1] *Никитин С.* Личные доходы населения (на примере развитых стран) / С. Никитин. — С. 17.

имеют законный статус, но часто работают и нелегально и др.), а также возникновение новых, неизвестных ранее, форм нищеты. Это явление, которое в Европе получило название «социальная изоляция», а в США — «рост деклассированных слоев населения», характеризуется появлением новых, обнищавших вследствие негативных процессов, происходящих в мировой экономике, социальных классов общества западных стран.

Вместе с тем социальная политика еще не приобрела глобальный характер, а в полной мере реализуются исключительно на национальном уровне. Арсенал ее инструментов наиболее широк в развитых странах мира, где неравномерность в первичном распределении личных доходов населения существенно смягчается не только благодаря налоговой и социальной политике государства (путем обеспечения высокого уровня благосостояния для широких слоев населения, поддержания доходов низкооплачиваемых категорий граждан на социально приемлемом уровне, регулирования механизма распределения национального дохода и общественного богатства, развития государственных систем образования, здравоохранения и жилищного строительства и др.), но и за счет активного участия корпоративного сектора в формировании сегмента социальных услуг (социальная ответственность бизнеса, соблюдение им гражданских и личных прав работников, а также обеспечение охраны труда и здоровья).

Так, на протяжении XX века страны ОЭСР посредством наращивания доли социальных расходов в ВВП не только достигли ощутимого снижения уровня бедности в 6—11 раз, но и значительно улучшили качество социальных услуг для населения. Кроме того, высокая доля государственных социальных расходов в ВВП этой группы стран обеспечивает им высокие показатели ВНП на душу населения, которые в 2011 г. составили (по паритету покупательной способности) 50,6 тыс. долл. США в Люксембурге, 47,5 тыс. в Норвегии, 43 тыс. в США, 35,8 тыс. в Швеции, 35,7 тыс. в Австрии, 32,4 тыс. в Финляндии, достигнув максимального значения в 83,7 тыс. в Лихтенштейне[1]. Как результат — в этих государствах значение индекса человеческого развития приближается к единице, тогда как в подавляющем большинстве стран мира он колеблется в диапазоне от 0,5 до 0,79, а индекс Джини составляет от 0,25 (в странах с системой социальной защиты для всех слоев населения — Норвегии, Финляндии и Швеции) до 0,30—0,32 (в странах с корпоративной системой социальной защиты — Франции, Германии) и до 0,35—0,40 (при базово направленной системе — в США, Австралии и Великобритании)[2].

И хотя система социальных выплат стран ОЭСР направлена в основном на нивелирование неравенства в распределении заработной платы и личных доходов, однако ее влияние на смягчение социального неравенства можно оценить как достаточно умеренное. Наиболее действенным средством гармонизации интересов всех членов общества по обеспечению высоких показателей благосостояния является перераспределение доходов через налоговый механизм, а именно прогрессивный характер ставок налоговых платежей на доходы и социальных вкладов. Подтверждением этого являются следующие цифры: доля богатого населения в совокупном объеме уплаченных налогов на личные доходы

[1] Human Development Report 2011 : Sustainability and Equity: A Better Future for All. — UN. — P. 127.
[2] Ibid. — P. 135.

стран ОЭСР достигала, к примеру, в 2007 г. 60 %, доля средних социальных страт была около 1/3, а доля бедного населения не превышала 8 %. В отдельных странах эта дифференциация проявлялась еще рельефнее: в Австралии, Великобритании, Ирландии, США и Франции богатые обеспечивали до 68 % совокупного объема подоходного налога, а бедное население — менее 4 %[1].

Л. Притчетт, изучив период с 1870 г. по 1990 гг., отмечал, что в то время как между развитыми странами мира происходило сближение по доходам, они все более расходились с развивающимися странами по темпам роста доходов граждан. Он приводит данные, подтверждающие значительную концентрацию показателей роста развитых стран в ограниченном их числе, тогда как среди менее развитых в экономическом отношении стран наблюдается значительный разброс показателей экономического развития (в одних из них происходит взрывной экономический рост, а в других — обвальное падение).

Еще одно подтверждение сближения ведущих стран мира по показателю доходов на душу населения и углублению разрыва между ними и бедными странами можно найти в работе немецкого ученого Л. Шульца. По его расчетам, в течение 1960—2000 гг. международное неравенство обусловливало 2/3 глобального неравенства доходов граждан разных стран. При этом, если неравенство в доходах между государствами ОЭСР имело тенденцию к постепенному нивелированию (за данный период оно сократилось на 50 % и составило в 2000 г. всего 1/3 глобального неравенства), то страновые дифференциации в самых бедных государствах мира (Африка южнее Сахары) увеличились почти вдвое, что привело к росту их доли в глобальной неравенства с 20 % до 36 %[2]. Как показывает мировой опыт, подобная растущая диспропорция в уровнях доходов не имеет тенденции к сокращению, поскольку темпы экономического роста большинства бедных стран существенно замедлились по сравнению с темпами экономического роста стран ОЭСР.

Итак, подводя итог, можем констатировать, что в развитых странах мира эффективное сочетание рыночного и нерыночного механизмов сглаживания социальных диспропорций позволяет существенно смягчить имеющиеся дифференциации в уровнях личных доходов граждан и уменьшить их долевое неравенство. Это способствует достижению социальной стабильности в обществе, сближению государств-лидеров по показателю доходов на душу населения, но также приводит к углублению имущественного разрыва между ними и остальными странами мира.

Между тем глобальные измерения социальной поляризации стран не ограничиваются только показателями асимметричности распределения доходов их населения. Не менее важны и такие социальные индикаторы, как детская смертность, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень охвата населения начальным образованием и грамотность взрослого населения. Наряду с показателями ВВП на душу населения по методике Всемирного банка, они образуют так называемый кристалл развития для каждой страны, что позволяет сравнить ее статистические показатели по их среднему значению в соответствующей группе стран. Последние десятилетия отмечены существенным улучшением данных по-

[1] *Никитин С.* Личные доходы населения (на примере развитых стран) / С. Никитин. — С. 22.
[2] Доклад о мировом развитии – 2006: Справедливость и развитие. — М. : Весь мир, 2006. — С. 60—61.

казателей, прежде всего по увеличению продолжительности жизни, росту грамотности взрослого населения и сокращению детской смертности.

Особенно впечатляет позитивная динамика в группе наименее развитых стран мира, где существенного прогресса достигли страны Южной Азии, арабские страны и страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона. Среди причин, объясняющих выравнивание показателей в сферах здравоохранения и образования, следует назвать в первую очередь глобализацию знаний, которой способствовали местные политические, экономические и образовательные условия, обеспечивая улучшение питания населения, совершенствование системы здравоохранения, а также финансирование структур водоснабжения и канализации. Так, в 2009 г. 87 % детей в развивающихся странах окончили начальную школу (в 2000 г., когда были сформулированы Цели развития тысячелетия (ЦРТ), соответствующий показатель составлял 80 %). В Африке к югу от Сахары и в Южной Азии, показатели которых были значительно ниже, оказалось сложнее добиться существенного прогресса, но, тем не менее, и здесь наблюдается определенное улучшение. Ближний Восток и Северная Африка остановились на показателе 90 %. Страны Восточной Европы, Центральной и Восточной Азии и Тихоокеанского региона, хоть и находятся в пределах досягаемости ЦРТ, в последние пять лет практически не сдвинулись с места.

60 развивающихся стран достигли или близки к достижению одной из ЦРТ — полному начальному школьному образованию для всех детей. Еще 12 не справятся полностью с этой задачей до 2015 г., они будут более медленно продвигаться по пути прогресса. И по крайней мере 48 стран, из которых 30 расположены в Африке южнее Сахары, серьезно отстают, не имея почти никакого прогресса[1].

Развитие ЦРТ в области гендерного равенства и расширения прав и возможностей женщин осуществляется по трем направлениям — образование, занятость и участие в принятии общественных решений. Существуют и другие направления достижения гендерного равенства. Например, предпринимаются шаги по упрощению доступа женщин к финансовым услугам, стимулированию предпринимательства, миграции и денежных переводов и преодолению насилия по отношению к женщинам, ведь они вносят весомый вклад в экономическое и социальное развитие. Расширение возможностей для них в государственном и частном секторах является основной стратегией развития. Девочки добились значительных успехов в обучении в начальной и средней школе. Примечательно, что во многих странах уровень охвата образованием девочек шире, чем мальчиков, особенно в средней школе. Но сравнение охвата образованием девочек и мальчиков скрывает основную проблему — недостаточность такого охвата. У девочек по-прежнему меньше шансов поступить в начальную школу или остаться в школе до окончания начальной стадии.

В ряде стран ситуация изменяется в средней школе. У девочек, окончивших начальную школу, появилось больше шансов продолжить образование, в то время как мальчики его недополучают. В странах Европы, Центральной Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна разница в количестве юношей и девушек, получающих высшее образование, достаточно существенна, и это неудовлетворительная ситуация. Быстрый экономический рост и сокращение бедности, безусловно, делают необходимым образование для всех.

[1] Global Monitoring Report 2012: Food Prices, Nutrition, and the Millennium Development Goals 2012 / The World Bank Washington DC. — P. 16.

Наблюдается существенный прогресс в увеличении числа девочек, получающих начальное и среднее образование. К концу 2009/2010 учебного года в 96 странах было достигнуто равенство в числе учащихся девочек и мальчиков; семь стран находятся на пути к достижению этой цели до 2015 г. И остаются 27 стран, серьезно отстающих в данном направлении, в основном с низким и ниже среднего уровнем доходов, — на Ближнем Востоке, в Северной Африке, Южной Азии и странах Африки южнее Сахары. По 14 странам не имеется достаточных данных для оценки их прогресса[1].

В 1990 г. смертность детей до пяти лет в Нигере составляла 311 : 1000 — худший в мире показатель. В том же году на Сейшельских островах данный показатель равнялся 16 и был лучшим в странах Африки к югу от Сахары. За 20 лет детская смертность в Нигере снизилась на 168 пунктов, в то время как на Сейшельских островах — на 3 пункта.

С 1990 до 2010 гг. смертность детей до пяти лет во всех странах с низким и средним уровнем доходов в Африке к югу от Сахары снизилась. Только одна страна, Зимбабве, демонстрировала обратную динамику. Две страны — Малави и Мадагаскар — находятся на пути к достижению ЦРТ. Для Нигера, Эритреи и Танзании характерна схожая тенденция. Как правило, страны Африки к югу от Сахары, начинавшие с худших позиций, достигли больших успехов благодаря крупномасштабным программам вакцинации, осуществлению профилактических мер по борьбе с малярией, стимулированию грудного вскармливания. В то же время в таких странах, как Сомали и Демократическая Республика Конго, пострадавших в результате конфликтов, не наблюдается почти никакого прогресса, так же как в Замбии и Уганде[2].

И, наконец, обобщая изложенное, подчеркнем, что среди комплекса проблем, порождаемых глобальной фазой развития мирового хозяйства, одной из самых острых является социальная поляризация стран и регионов мира, а также нарастание дифференциации в их социальной структуре. Как уже отмечалось, неравенство в доходах населения развитых стран мира постепенно стирается, но одновременно все сильнее углубляется разрыв между ними и странами развивающимися, а также рельефнее проявляются страновые дифференциации социального развития в группе бедных государств. Негативные последствия этих процессов не только служат фактором нарастания социальных противоречий в обществе, но и тормозят динамику глобального экономического развития. Из-за неудовлетворительного состояния материального обеспечения значительной части населения отсталых стран становятся практически невозможными их интеграция в процессы глобального производства и устойчивое развитие их национальных рынков. Но вместе с тем глобализация открывает перед наименее развитыми странами широкие возможности при поддержке международного сообщества решать острые социальные проблемы, такие как доступ к питьевой воде, борьба с эпидемиями, сокращение смертности от голода и недоедания, создание рабочих мест, доступ к системе здравоохранения благодаря деятельности международных миссий и др.

---

[1] Global Monitoring Report 2012: Food Prices, Nutrition, and the Millennium Development Goals 2012 / The World Bank Washington DC. — P. 17.

[2] Ibid. — P. 18.

3.7. Усиление асимметрий в социально-трудовой сфере

На рубеже двух тысячелетий, несмотря на все трудности, противоречия, перманентные кризисные явления, в области социально-экономического развития в целом и социально-трудовой сферы в частности наблюдается определенная динамика. Однако она является далеко не той, какую ожидало человечество еще 10–15 лет назад. Парадокс заключается в том, что в то время, когда, казалось бы, экономика может наконец-то работать в интересах абсолютного большинства населения, имея для этого все экономические, организационные, психологические, социокультурные предпосылки, мир, образно говоря, перевернулся. Институты общества, экономики стали отодвигать человека на второй план, экономическая целесообразность все более берет верх над социальной направленностью.

Асимметрии в экономическом и социальном развитии, неустойчивость в самом широком ее понимании, десоциализация отношений в сфере труда, снижение социальной сплоченности, нарастание социального отторжения — все это не преувеличение, а реальные тренды начала нового столетия. Непредубежденный анализ доказывает, что во всех сферах общественной жизни происходят глобальные разновекторные изменения, которые касаются буквально каждого. При этом совершенно очевидным является растущее значение социальных последствий этих изменений.

Считаем справедливым распространенное мнение о том, что именно социальные проблемы будут определяющими в новом веке. Действительно, и Украина, и мировое сообщество в целом пережили за последние 20 лет масштабные многогранные изменения, которые трансформировали едва ли не все составляющие социально-экономического бытия. Однако эти изменения так и не приблизили нас к стабильности, не придали социально-экономическому развитию устойчивую динамику, не устранили асимметрию между экономическими результатами, с одной стороны, и социальными завоеваниями абсолютного большинства населения — с другой. Зато появились новые и усугубились прежние риски, расширилось поле сегментов нестабильности, усилилась непредсказуемость последствий хозяйственной деятельности. Особенно наглядно динамика нестабильности, асимметрий в различных их проявлениях прослеживается на примере социально-трудовой сферы. В ее центре находится экономически активный человек и она является институциональным пространством формирования, функционирования и развития социально-трудовых отношений, которые все больше приобретают признаки нездоровых. Генеральный директор Международного бюро труда в докладе на 97-й сессии Международной конференции труда (2008 г.) по этому поводу отмечал: «Сейчас мир находится на перепутье с экономической, социальной и природоохранной точек зрения. С одной стороны, мы являемся свидетелями трансформационной мощности процесса экономической глобализации, которая открывает новые экономические возможности экономического роста благодаря технологиям, инвестициям и торговле. В то же время мы снова и снова ставим вопрос о качестве экономического роста и его последствий для окружающей среды, а также для социальной сплоченности и стабильности…»[1].

[1] Достойный труд: некоторые стратегические вызовы на будущее. — Женева, Междунар. бюро труда, 2008. — С. 1.

Стоит заметить, что экономико-политические дискуссии на предмет асимметрий в экономике в целом и социально-трудовой сфере в частности ведутся уже не первый год. Однако природу и риски, связанные с этим феноменом, большинство членов социума, как нам представляется, до конца еще не осознало.

Проявления асимметрий как наиболее отличительного признака действующих моделей социально-трудовых отношений весьма многообразны, поэтому назовем основные из них: массовые случаи распределения результатов производства (доходов) не в пользу наемных работников; нарушения права наемных работников на достойные условия труда; невыполнение работодателями обязательств, предусмотренных трудовыми договорами (контрактами). Последний финансово-экономический кризис породил новые проблемы в развитии социально-трудовой сферы. Он сопровождался и продолжает сопровождаться следующими нарушениями со стороны работодателей:

— увольнения в связи с тенденциозно обоснованными причинами (неоднократное неисполнение трудовых обязанностей, несоответствие компетенций работника действующим требованиям по результатам аттестации);

— принуждение к увольнению по собственному желанию вместо увольнения по сокращению численности или штата с выплатой компенсации;

— одностороннее изменение условий трудового договора (снижение заработной платы, сокращение затрат на создание безопасных условий труда, принуждение к перезаключению трудового договора с бессрочного на срочный);

— невыплата или несвоевременная выплата заработной платы;

— неполный расчет при увольнении;

— введение атипичных графиков рабочего времени, отвечающих интересам преимущественно работодателей.

Следовательно, речь идет о нарастании асимметричности прав и обязанностей, дисбалансе социальных расходов и выгод работодателей, с одной стороны, и наемных работников — с другой. В подобной ситуации наемные работники вынуждены пребывать одновременно в двух «мирах труда», в двух «измерениях». Первый мир — формальный, в котором действует оформленный трудовой договор, декларируются права человека труда, и второй — реальный, с его неформальными или полуформальными отношениями, действиями в обход или вопреки достигнутым договоренностям на этапе заключения трудового договора.

В обобщенном виде существуют следующие асимметрии в сфере социально-трудовых отношений:

♦ институциональная — несформированность институтов-норм и институтов-организаций, призванных устранять диспропорции в распределении рисков, неравенство прав и стартовых позиций и возможностей субъектов;

♦ экономическая — сознательное занижение трудового вклада и ущемление интересов при распределении доходов;

♦ социальная — неравенство социального положения, нарушения принципа социальной справедливости, углубление расслоения по уровню доходов и богатства, неравенство доступа к социальным благам, нарастание диспропорций в качестве жизни;

♦ информационная — неравномерное распределение или искажение информации, отмечаемое как со стороны работника, так и работодателя.

Следует констатировать, что усугубление асимметрий в социально-трудовой сфере, проявлением которых является, в частности, снижение доли заработной платы в ВВП, — это не феномен отдельных стран, а скорее, общемировая тенденция, которая охватила и наиболее развитые страны Европы. Так, в странах ЕС-27 доля заработной платы в ВВП сократилась с 59,6 % в 1995 г. до 57,1 % в 2007 г. Такое сокращение еще разительнее было во входящих в еврозону странах, где доля заработной платы в ВВП за этот же период сократилась с 59,4 % до 55,8 %.

Также к числу основных характеристик асимметрий в социально-трудовой сфере следует отнести растущее неравенство (экономическое, социальное), прослеживающееся как в разрезе государств, регионов мира, так и внутри стран. Подчеркнем, что неравенство, дифференциация людей по различным признакам (по уровню доходов, владению собственностью, доступу к различным благам, потреблению и т. д.) — это атрибут рыночной экономики. Собственно говоря, сами движущие силы рыночной экономики: конкуренция, демонополизация, рыночные стимулы, мотивы и т. п. — влекут за собой, предопределяют и провоцируют неравенство. Вопрос в другом — какими должны быть границы этого неравенства? Правомерно утверждать о наличии нижней и верхней границ неравенства как в доходах, так и в потреблении, богатстве, доступе к разнообразным благам и т. п. Имеются все основания согласиться с выводами известного польского экономиста Г. В. Колодко, который отмечает, что при значении коэффициента Джини ниже 0,25 неравенство, граничащее с уравниловкой, «работает» на снижение экономического роста, поскольку обусловливает низкую мотивацию к повышению производительности и активизации предпринимательской деятельности. «У меня нет сомнения, — пишет он, — что превышение значения коэффициента Джини, равного 0,35, также начинает действовать против экономического роста. В данном случае потому, что это усиливает ревиндикацию (стремление возвратить утраченную собственность) доходов, порождает социальное напряжение и отвлекает внимание от концентрации на мерах, ведущих к увеличению доходов, провоцируя скорее борьбу за иное, чем сегодня, их распределение. Абстрагируясь от морального аспекта чрезмерно разнящихся или, иными словами, несправедливо распределенных доходов, следует сказать: речь идет об исключительно прагматическом и чисто экономическом подходе к делу — чрезмерное неравенство оборачивается против экономического роста. Что интересно, дошло до того, что с некоторых пор такие взгляды выражает и Международный валютный фонд, а не только сторонники так называемой социальной рыночной экономики»[1].

Еще раз повторим, что допустимый, оптимальный, общественно приемлемый уровень неравенства стимулирует экономический рост. И в то же время чрезмерное, аномальное, общественно отторгаемое неравенство создает угрозы, антагонизирует, дезорганизует общество. Переход за «красную черту» — критический уровень неравенства — порождает фрагментацию социальной структуры общества, огромное количество автономных и изолированных друг от друга слоев и групп, подрывает уровень общественной солидарности и в ре-

[1] *Колодко Г. В.* Глобализация, трансформация, кризис — что дальше? / Гжегож В. Колодко ; вводная глава Р. Г. Гринберга. — М. : Магистр, 2011. — С. 78—79.

зультате приводит к социальной изоляции, отторжению различных категорий граждан из общественной жизни, их маргинализации.

Нельзя не обратить внимание на негативное влияние повышения социально-экономического неравенства на объем и структуру потребительского спроса. Так, чем выше неравенство, тем ниже потребительский спрос при тех же совокупных доходах населения. При этом основная часть населения вынуждена снижать затраты в отношении своих реальных потребностей. Увеличивается также часть населения, которая, достигнув определенного уровня удовлетворения спроса на традиционные товары и услуги, переключает свои доходы на накопление и потребление эксклюзивных товаров. Такой способ использования денежных ресурсов отрицательно влияет на формирование совокупного спроса на отечественные товары, который снижается, и нередко существенно.

Исторический опыт свидетельствует, что неравенство, которое переступает допустимую грань, «зашкаливает», рано или поздно приводит к общественным катаклизмам, революциям и бунтам. Но существуют и другие проявления реакции на аномальное неравенство — апатия, самоизоляция, скрытый бойкот, сознательное отстранение, скрытый саботаж и т. д. Как же создать мотивы, стимулы, мобильность, конкурентоспособность, активность при наличии института неравенства и не довести его [неравенство] до состояния, когда исчезает чувство справедливости, доверия, сплоченности? В ответе на этот вопрос, собственно, и состоит искусство управления общественным развитием.

Как уже отмечалось, в последнее время не только Украина, но и большинство стран почувствовали на себе углубление неравенства, в том числе резкое дифференцирование уровней заработной платы. Это коснулось и стран ЕС-15, в которых неравенство в доходах населения в целом и работников в частности традиционно было низким.

Об интенсивном росте неравенства в распределении доходов в мировом измерении свидетельствуют следующие факты. Иностранные специалисты в 2004 г. по заказу Всемирной комиссии по социальным аспектам глобализации завершили исследование, которое предусматривало обобщение публикаций, научных трудов, изданных за последние годы[1] и посвященных влиянию глобализации на социальное развитие и распределение доходов. Результаты данного исследования отрицают гипотезу, выдвинутую лауреатом Нобелевской премии в области экономики Саймоном Кузнецом. Он, в частности, утверждал в середине 1950-х гг., что неравенство доходов сначала увеличивается по мере роста среднедушевого ВВП, достигает пика при среднем уровне доходов, а затем уменьшается в промышленно развитых государствах. А упомянутое исследование убедительно доказало, что глобализация углубила неравенство в доходах как внутри стран, так и между ними.

Целесообразно также сослаться на работу американских ученых Корниа и Кийски, построенную на собранных за двадцать лет данных в 73 странах, на которые приходится более 4/5 мирового населения и ВВП. Общий вывод таков: за последние 20 лет неравенство в доходах углубилось в 2/3 этих государств. В исследовании отмечается также, что традиционные причины неравенства не способны объяснить резко растущее расслоение по уровню доходов. По мнению

[1] Авторы исследования Бернард Г. Хантер и Рольф ван дер Хойвен.

авторов, такая тенденция, вероятно, связана не со сдвигами от внедрения новых информационных технологий, а с ослаблением внутреннего регулирования и внешней либерализацией[1].

Во многих странах мира особой критике подвергается чрезмерно интенсивный рост доходов работников высших управленческих звеньев. Так, канцлер Германии Ангела Меркель в одном из выступлений в 2008 г. заявила, что беспрецедентный рост размеров вознаграждений чиновников и руководителей высшего звена может поставить под угрозу социальную сплоченность. Это высказывание вызвало горячую дискуссию в Германии относительно того, какой должна быть общественно приемлемая дифференциация доходов низко- и высокооплачиваемых категорий работников.

О значительном повышении за последние годы заработной платы и других денежных выплат руководителям высшего звена свидетельствуют следующие факты. Во Франции, например, размеры вознаграждения высшего менеджмента французской фондовой биржи CAC-40 в 2007 г. выросли в среднем на 58 % вследствие необоснованного увеличения акционерных опционов. Приблизительно такое же повышение объемов компенсационных пакетов у высшего руководства компаний было зафиксировано и в Нидерландах.

В одной из своих работ лауреат Нобелевской премии в области экономики 2001 г. Дж. Стиглиц отмечает: «В период 90-х годов общее вознаграждение глав американских корпораций вышло из-под влияния привычных экономических сил. Их бонусы взлетели до невиданно высоких уровней, пренебрегая всеми экономическими законами. ...В 2000 году главы американских корпораций получали заработную плату, в 500 раз превышающую оплату труда среднестатистического наемного работника»[2]. Обращая внимание на растущие асимметрии в социально-трудовой сфере, Дж. Стиглиц делает вывод, что центральной проблемой современных экономик является обеспечение общности интересов. Также он констатирует открытость вопроса: можно ли достигнуть общности интересов в условиях невиданного доселе расслоения населения по уровню доходов, которое охватывает большинство стран мира (с незначительными вариациями в зависимости от модели социального устройства, которой придерживается конкретное государство)?

Примеры фантастического роста вознаграждений топ-менеджеров стали объектом обсуждения широкой общественностью в период последнего финансового кризиса. В мировой прессе освещалось немало фактов, когда финансовые ресурсы, выделяемые правительствами для поддержки отдельных хозяйствующих субъектов, прежде всего банков, направлялись на выплату щедрых бонусов и других видов вознаграждения руководителям высшего звена управления. Такие факты шокировали общество и дали толчок к принятию правительствами европейских стран определенных мер, включающих налоговые санкции, направленные на обуздание беззастенчивого роста вознаграждений топ-менеджеров[3].

---

[1] Международный обзор труда. — М., 2006. — Т. 143. — № 1—2. — С. 20.

[2] *Стиглиц Дж.* Ревущие девяностые. Семена развала / Дж. Стиглиц. — М. : Современная экономика и право, 2005. — С. 173.

[3] *Thorhill J.* Accent on egalite: Europe loses patience with its wealthy elite» / J. Thorhill, R. Milne and M. Steen // Financial Times, FT. Com. — 2008 — 8 June.

Не является секретом, что в Украине глубина и масштабы неравенства, бедности, пропасть между богатством и бедностью, весь спектр проблем, порожденных асимметрией развития социально-трудовой сферы, являются намного более значительными и сложными в преодолении, чем в экономически развитых странах. Сегодня нет сомнения, что действующие механизмы формирования и перераспределения доходов в Украине созданы и работают в интересах граждан с высокими доходами, так как большая часть совокупного прироста доходов фактически направляется на увеличение их богатства. Существующий формат развития социальной политики продуцирует аномальные явления, когда неравенство и концентрация доходов богатых увеличиваются, а деформированные распределительные механизмы не позволяют сократить масштабы и глубину бедности даже в условиях экономического роста.

Постоянные заверения властных структур о том, что сначала рост, а затем распределение, находили бы понимание и поддержку у большинства работающих по найму, при условии что этот тезис распространялся бы на всех участников социально-трудовых отношений и субъектов рыночной экономики. А в существующих условиях данное утверждение является весьма сомнительным, ведь в Украине разрыв между богатством и бедностью только увеличивается. Как и в предыдущие годы, приходится наблюдать максимизацию экономически необоснованных и социально неоправданных доходов провластных социальных групп, топ-менеджмента, источником которых являются не реальный экономический рост, повышение конкурентоспособности, экономное производство, а административно приватизированные ресурсы, перераспределение общественного продукта на пользу известных социальных групп. Форсированный рост высоких вознаграждений происходит за счет того, что основная часть доходов богатых складывается не из заработной платы, а из дивидендов, процентов и пр., которые облагаются налогом по более низким ставкам или вообще им не облагаются.

Как уже отмечалось, пропасть между богатством и бедностью, неравенство в наиболее широком его понимании в Украине намного выше по сравнению с ситуацией, сложившейся в развитых государствах и даже в мировом измерении в целом. Если в странах Европейского Союза положение 10 % самых богатых и 10 % самых бедных расходится в 5–8 раз, то в Украине самые богатые и самые бедные (10 % и 10 %) по своему положению отличаются в 29 раз[1]. Следовательно, подобное общество априори не может быть ни социально сплоченным, ни устойчивым.

К величайшему сожалению, в условиях аномальной имущественно-доходной дифференциации общества и беспрецедентного экономического и политического влияния олигархических кланов на формирование и реализацию социальной политики разговоры о «социальном государстве», «социальном бюджете», «социальном диалоге» приобрели все черты социальной демагогии. Нет сомнения, что без перестройки распределительных механизмов в сторону разумного ограничения роста высоких доходов с использованием потенциала экономико-

[1] Геоекономічні сценарії розвитку і Україна : монографія / М. З. Згуровський, Ю. М. Пахомов, А. С. Філіпенко та ін. — К. : Академія, 2010. – 328 с.

правовых мер невозможно сократить недопустимое неравенство, уменьшить уровень бедности и создать условия для устойчивого социально-экономического развития. Следовательно, не принижая роли ресурсной составляющей социальной политики, необходимо существенно усилить потенциал ее институциональной компоненты.

Еще одним свидетельством углубления асимметрий в социально-трудовой сфере является расширение поля дискриминации в отношении наемных работников. Этой проблеме было уделено значительное внимание в докладе Генерального директора Международного бюро труда на 100-й сессии Международной конференции труда (2011)[1], в котором, в частности, говорится, что дискриминация в сфере труда продолжает оставаться устойчивой и разнообразной. По многим характеристикам делается вывод, что дискриминация в социально-трудовой сфере перестает быть исключением, а становится правилом. «Одной из основных проблемных областей, — утверждается в докладе, — является доступ к рабочим местам. Продолжает расти процент работников, которым грозит бедность, теряются положительные тенденции, которые наблюдались за последние несколько лет»[2]. И далее: «В период кризиса неравенство, незащищенность и угроза социальной изоляции усиливаются прямой или косвенной дискриминацией. Отношения подпадают под ее влияние, и сложнее становится ужесточать меры и дорабатывать законодательство, направленное на ее устранение. Дискриминация возникает в результате действий работодателей, применения национального законодательства и практики, влияния социальных и культурных факторов, а также различного понимания причин экономических и социальных проблем. В то же время связь между недопущением дискриминации и социальной стабильностью наиболее важна в период сложных экономических обстоятельств»[3].

Факторы, дестабилизирующие социально-трудовую сферу в мировом ее измерении и вызывающие многочисленные асимметрии в ней, носят как объективный, так и субъективный характер. Назовем наиболее значимые из них:

— глобализация мировой экономики и рост открытости национальных экономик;

— трансформация в сторону ухудшения возрастной структуры населения в целом и экономически активного в частности;

— либерализация социально-экономической политики, одним из проявлений которой является так называемый экономоцентризм;

— замедление темпов экономического роста;

— снижение роли социального диалога в оптимизации отношений между ведущими социальными силами;

— трансформация института занятости и разновекторность изменений на рынке труда;

— низкая, неадекватна реальным потребностям, роль государства в обеспечении устойчивого развития социально-трудовой сферы.

---

[1] Равенство в сфере труда: вызов сохраняется. Доклад Генерального директора. — Женева : Междунар. бюро труда, 2011.

[2] Там же. — С. IX.

[3] Там же.

С нашей точки зрения, одной из основных причин асимметрии в развитии социально-трудовой сферы является недостаточное научное обеспечение данной проблематики, несформированность современного экономического мышления и мировоззрения у многих членов социума. Поэтому считаем сомнительным утверждение директора Института открытой политики (г. Киев) М. В. Довбенко о том, что кризис экономики — это не кризис науки, и последняя имеет достижения, а неудовлетворительная хозяйственная практика — это следствие «…непонимания экономической теории и элементарного пренебрежения ее положениями»[1]. Мы же уверены, что практика хозяйствования и экономическая теория пребывают в сложном диалектическом единстве, и нередко экономика не способна выйти на новую орбиту устойчивого развития именно из-за дефицита инновационных идей и научных разработок теоретико-методологического характера.

Не можем обойти вниманием и еще одну из проблем современности — переполнение научного пространства традиционными, пассивными, не ориентированными на завтрашний день исследованиями. Социально-трудовые науки фокусируют внимание на традиционных концепциях и теориях, пытаясь объяснить процессы реальной жизни при помощи того инструментария и методического багажа, что сложились много лет назад. Член-корреспондент НАН Украины В. Д. Базилевич, обращаясь к этой же проблематике, абсолютно справедливо пишет: «…отечественная экономическая теория, как и её адепты, пребывают в парадигме столь знакомой классической методологии. В монографиях, диссертациях, статьях, дискуссиях по проблемам методологии встречаем те же «онтологический» и «гносеологический» подходы, актуальные в диаматовских дискуссиях полвека назад, ту же «диалектику», «диалектическую взаимосвязь», «объективные законы» и т. п. Такое впечатление, что никто и не почувствовал ни цивилизационных перемен, ни «тектонических» трансформаций философского знания, ни изменения типов научной рациональности, ни самой сущности эпохи «пост», в которой мы живем. Это эпоха Постмодерна, в которой не работают старые теории; центральное место принадлежит не объективности, а человеку, то есть субъективности. Это новая парадигма мышления и новая система ценностей, от которой зависит выбор признаков нашего времени»[2].

При доминирующем в обществе экономическом мышлении, воспроизводимом в том же нежелательном формате, добиться прорыва в развитии экономики и общества, обеспечить устойчивость, динамизм, инновационность крайне непросто. Общество нуждается не то чтобы в ином прочтении, а в другом видении, в другом понимании, в ином осмыслении многих так называемых вечных постулатов. Один из них звучит следующим образом: экономика первична, а социальная сфера, социальное развитие вторичны. Это — суждение далекого прошлого, которое сознательно или бессознательно привнесено в XXI век. И то, что подобные суждения продолжают жить, означает лишь одно: экономическое мышление, доминирующее до сих пор в этой области и проявляющееся на практике, сформировано у многих членов общества, включая ученых, на псевдо-

[1] *Довбенко М. В.* Криза економіки — не криза науки : монографія / Михайло Довбенко. – К. : Академія, 2009. – С. 3.

[2] *Базилевич В. Д.* Книга, которую стоит читать / В. Д. Базилевич, В. В. Ильин // Экономическая теория. — 2012. — № 1. — С. 106.

научном толковании непроизводственного, непродуктивного, исключительно затратного характера социальной сферы.

Совершенно очевидно, что баланс экономических возможностей и затрат на социальное развитие необходимо соблюдать. Прежде чем распределять, следует производить, и это — аксиома. При этом принципиально важным остается поиск ответов на вопросы: ради кого и ради чего организуется производство, осуществляется экономическая деятельность и должен достигаться экономический рост? от чего следует отталкиваться при разработке общей политики — от общественных потребностей социума или потребностей так называемой властной элиты? каким образом трактовать вложения в социальную сферу — как непроизводственные расходы или социально значимые инвестиции? может ли оставаться социальная компонента второстепенной в условиях, когда магистральным направлением прогресса цивилизации становится развитие «экономики знаний» и знания на 60 % и более должны наполнить стоимость конечного продукта? можно ли и впредь руководствоваться традиционными представлениями о взаимосвязи экономического и социального развития, утвердившимися в эпоху индустриализма, тогда как реальностью являются разительные изменения в структуре активов хозяйствующих субъектов в пользу нематериальных, и львиная доля последних приходится на человеческий капитал, формируемый преимущественно в социальной сфере?

Учитывая, что на современном этапе развития человек приобретает черты носителя наиболее мощного, наиболее производительного капитала — человеческого, одновременно сохраняя статус цели производства, социальное развитие окончательно утрачивает черты вторичности по отношению к развитию экономическому. В государстве социального типа, в обществе, в котором человека рассматривают и как фактор, и как главную ценность, и как цель социально-экономического развития, экономическая политика должна позиционироваться исключительно в качестве составляющей социальной политики, а не наоборот.

Стоит особенно подчеркнуть, что неустойчивость социально-трудовой сферы, перманентные кризисные явления, массовые проявления десоциализации и распространение асимметрий в области экономического и социального развития, жизненная необходимость приобретения конкурентных преимуществ не оставляют иного варианта решения назревших социально-экономических проблем, чем усиление социальной ответственности всех институтов общества, его членов и не в последнюю очередь ученых. Имплементация социальной ответственности в общую систему общественного развития требует как неукоснительного соблюдения законов, традиций, так и главного — высокой общей культуры и нравственности субъектов социально ответственного поведения. В этом контексте должны заметить, что именно ученые в первую очередь обязаны чувствовать и реально проявлять повышенную социальную ответственность.

Экономическая наука в лице ее представителей могла бы сделать на порядок больший вклад в формирование современного экономического мышления, однако она оказалась не готовой ответить на современные вызовы и полноценно выполнять свою социальную миссию. В этом плане полностью разделяем мнение российского экономиста, активно развивающего теорию философии хозяйства, Ю. Осипова, который пишет: «…экономическая наука оказалось предметно зажа-

той в рамки ограниченных парадигмальных установок: во-первых, труд (человек) — предмет труда (природа, материал) — орудие труда (инструменты, механизмы, машины) — продукты труда (блага); во-вторых, производство — обмен — распределение — потребление (благ, конечно же); в третьих, вложение (денег, капитала) — доход (денежный); в-четвертых, производство — рынок — потребление, или же рынок производства — рынок обмена — рынок потребления. Причем все это рассматривалось по преимуществу как материальный, механизменный, технологический, операциональный процесс — как собственно фабричный процесс, когда все производящее и даже потребляющее общество представлялось науке не чем иным, как фабрикой. …Экономика — фабрика, но, в отличие от обычной технофабрики, она еще и необычная социальная фабрика, в рамках которой как раз и вершатся капитальный и товарообменный процессы»[1].

Место социальной фабрики в экономической системе, ее роль, взаимозависимость и соотношение с фабрикой экономической — эти и другие простые за постановкой вопросы все еще остаются неубедительно разъясненными, обоснованными с научных точек зрения различными современными экономическими теориями. Вынуждены констатировать, что даже теория социальной политики — «святая святых» обеспечения устойчивой социальной динамики — все еще зиждется на «отрывках» различных экономических теорий, более на мифах, чем на методологически выдержанной научной основе.

Таким образом, главной проблемой социально-трудовой сферы являются даже не деформированные отношения, сложившиеся в ней (что является серьезным препятствием на пути к устойчивому развитию), а несформированность современного мировоззрения, деградация моральных ценностей, непонимание многими как политиками, так и учеными современных движущих сил развития экономики, их структуры, иерархии, диалектики, неосознание роли и места человека в условиях становления постиндустриальной экономики. Один из выдающихся экономистов современности, лауреат Нобелевской премии 1998 г. А. Сен по этому поводу считает: «Экономическая теория претендует на то, что она описывает реальных людей. Сложно представить себе, что на реальных людях никак не отражается сфера самопоглощения и самопознания, что исходит от сократовского вопроса «для чего ты живешь?» — вопроса, который является также, как недавно отмечал Бернард Уильямс, мотивационным центром для этики. Могут ли люди, которых изучает экономическая теория, действительно быть настолько бесчувственными к этому вечному вопросу и придерживаться исключительно того примитивного практицизма, что приписывает им современная экономическая теория?»[2].

В обществе должно утвердиться новое научное мышление в отношении взаимосвязи, подчиненности, взаимообусловленности экономического и социального развития. Совершенно согласны с точкой зрения А. Гальчинского, который считает, что если по традиционной схеме научных канонов индустриального общества социальное детерминируется экономическим, то сейчас очевидной становится неадекватность данной взаимозависимости. В постиндуст-

[1] *Осипов Ю. М.* Философия хозяйства как достояние размышляющего человечества / Ю. М. Осипов. — М. : Экон. факультет МГУ : ТЕИС, 2008. – С. 16.

[2] *Сен А.* Об этике и экономике. / А. Сен. — М. : Наука, 1996. — С. 16.

риальном обществе экономическая и социальная сферы фактически поменялись местами. Экономика сама по себе стала непосредственной составляющей социальной сферы, которая не только поглощает ее результирующую основу, но и определяет большую часть энергетического потенциала, ее ресурсную базу, границы роста и развития[1].

Поэтому чрезвычайно важно освободиться от бремени устаревших теоретических представлений о взаимосвязи и взаимодействии экономической и социальной сфер, экономической и социальной политики, от взгляда на социальную сферу как сугубо затратную. Не следует забывать, что любая догма приводит к застою, постановке ложных целей, принятию ошибочных решений, и все реформаторские условия при этом теряют смысл. Экономическая наука доказала и практика подтвердила, что экономический и социальный прогресс, экономическое и социальное развитие согласуются и имеют одновекторную динамику тогда, когда экономические достижения сопровождаются социализацией общественных отношений и когда такая социализация имеет проявления прежде всего в социально-трудовой сфере и затрагивает интересы абсолютного большинства экономически активного населения.

Взгляды представителей науки, в частности ученых-трудовиков, следует обратить в будущее, чего нередко в современный период не хватает. Сошлемся на высказывание всемирно известного основателя современной теории управления П. Друкера, который в середине 1990-х гг. акцентировал внимание на том, что «…следующее столетие уже наступило… Мы все еще не знаем ответов, нам понятны только вопросы… Нынешние реалии отличаются от тех, на которые все еще обращают внимание политики, ученые, бизнесмены и профсоюзные деятели и которым все еще посвящаются книги»[2]. Спустя два десятилетия можем лишь подтвердить его опасения и с сожалением констатировать, что люди с устаревшим экономическим мировоззрением продолжают игнорировать реалии и предлагают рецепты развития для условий, корни которых остались в прошлом.

В завершение подчеркнем, что достичь устойчивой динамики развития социально-трудовой сферы невозможно без «переформатирования» существующего экономического мышления, без обновленного видения источников и иерархии факторов общественного развития, без глубокого осознания диалектики экономической и социальной динамики. И это условие касается многих членов социума, включая политическую элиту. Иными словами, для того чтобы начать жить по-другому и достичь качественно нового уровня благосостояния абсолютным большинством граждан, необходимо научиться мыслить иначе.

---

[1] *Гальчинський А.* Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. Гальчинський. — К. : АДЕФ-Україна, 2010.

[2] *Друкер П. Ф.* Новые реальности / Питер Ф. Друкер. — М. : Бук Чембер Интернэшнл, 1994. — С. 7.

Глава 4

ФИНАНСОВАЯ КОМПОНЕНТА ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

4.1. Асимметрия развития глобального финансового рынка

Финансовый глобализм, будучи ключевой составляющей экономической глобализации, имеет сегодня большие масштабы и более яркие формы проявления, чем глобализационные процессы в сфере реальной экономики. Это объясняется прежде всего активизацией инвестиционно-кредитной деятельности транснациональных корпораций и банков, либерализацией валютных, инвестиционных и кредитных рынков, расширением доступа экономических субъектов разных стран к глобальным финансовым ресурсам и диверсификацией механизмов концентрации инвестиционных ресурсов.

Однако объективный анализ дает основания утверждать, что финансовый глобализм не является гомогенным и всеобъемлющим процессом. Он развивается крайне противоречиво, а его выгоды и угрозы распределяются слишком неравномерно и между странами, и между регионами мирового хозяйства. Так, с одной стороны, финансовый глобализм придает мировому хозяйству целостную структуру и внутреннее единство, а с другой — провоцирует углубление асимметричности регионального и структурно-функционального распределения глобального капитала. Последний в поисках сфер наиболее прибыльного своего вложения приводит к высокой турбулентности международных финансовых потоков, формирует предпосылки для волнообразного притока капитала в отдельные страны и его неожиданного оттока, вызывая таким образом острые кризисные явления в экономике тех или иных государств и регионов мира. Кроме того, финансовая глобализация усиливает процессы сверхконцентрации глобального капитала в привилегированной группе постиндустриальных стран и приводит к своеобразному «финансовому колониализму» для отстающих государств. В результате действия механизмов внешнего финансирования своих национальных экономик и либерализации внутренних финансовых рынков эти страны оказываются перед реальной угрозой потери экономического и политического суверенитета по причине долговой и других видов финансовой зависимости, финансового подчинения развитым странам мира и «меркантилизации» гуманитарных ценностей.

Эпицентром глобальных финансовых процессов является мировой финансовый рынок, который в последние десятилетия XX и в начале XXI веков демонстрирует устойчиво высокие темпы развития и взрывоподобное увеличение масштабов. Так, согласно докладу «McKinsey Global Institute» на начало 2011 г. совокупный объем глобальных финансовых активов, к которым относятся акции, частные и государственные долговые ценные бумаги и банковские депози-

ты, достиг 212 трлн долл. США против 155 трлн в 2005 г., 114 трлн в 2000 г., 72 трлн в 1995 г., 54 трлн в 1990 г. и 12 трлн в 1980 г. (рис. 4.1).

Высокую динамику развития глобального финансового рынка подтверждают также данные отчета консалтинговой компании «Mercer Oliver Wyman», согласно которым до 2020 г. доля финансовых услуг в глобальном ВВП достигнет 10 %, а общая стоимость доходов сектора мировых финансовых услуг за последующие пятнадцать лет вырастет до 6 трлн долл. США[1]. Вместе с тем при динамичном наращивании масштабов и диверсификации мирового финансового рынка он остается крайне асимметричным и характеризуется глубокими региональными диспропорциями распределения глобального финансового капитала.

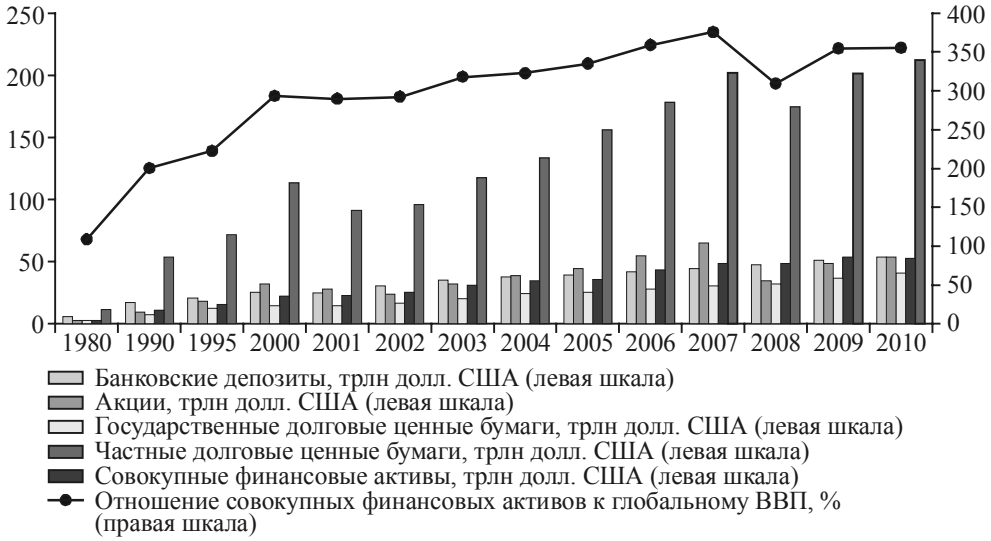

Рис. 4.1. Динамика масштабов глобального финансового рынка на протяжении 1980—2010 гг., млрд долл. США[2]

При этом данная асимметричность проявляется двояко. *Во-первых*, в виде количественного доминирования финансовых рынков развитых стран над финансовыми рынками развивающихся стран и стран с формирующимся рынком. (Ко второй группе стран, как известно, относятся Украина и Российская Федерация.) Финансовые рынки стран с развитой экономикой существенно опережают формирующиеся национальные рынки по объему сделок (обороту), стоимости обращающихся на них финансовых инструментов и другим количественным показателям. *Во-вторых*, развитые страны опережают развивающиеся страны и страны с переходной экономикой по качественным характеристикам, отражающим уровень развитости этих рынков: по составу

[1] *Рыбак С. А.* Таксономия дефиниций финансовой сферы / С.А. Рыбак, Л.Л. Лазебник // Экономическая теория. — 2007. — № 2. — С. 34.

[2] Построено по данным: Mapping Global Capital Markets. Fifth Annual Report. Prepared by McKinsey Global Institute. — October 2008. — P. 9; Mapping Global Capital Markets 2011. Updated Research. — McKinsey Global Institute. — August 2011. — P. 2, 23.

участников и вовлеченности в операции различных экономических субъектов; размаху ценовых колебаний и волатильности рынков (развитые рынки отличаются, как правило, меньшими колебаниями и меньшей волатильностью); уровню рейтингов кредитоспособности получателей финансовых ресурсов (эмитентов, заемщиков) и по другим характеристикам. В совокупности эти характеристики обеспечивают относительную привлекательность данных рынков для инвесторов со всего мира. Своеобразным отображением такой ситуации стали нарастающие потоки капитала из стран с формирующимся рынком в развитые страны, значительная часть которых вкладывается именно в финансовые инструменты (наряду с вложением прямых инвестиций в реальные и нематериальные активы). Напомним, что данное явление (когда одни страны, среди которых много развивающихся и стран с переходной экономикой, непрерывно на протяжении десятилетий финансируют другую группу стран, в которой доминируют США, и ряд других развитых экономик) получило название глобального финансового дисбаланса.

Еще одним доказательством зависимого положения формирующихся национальных рынков по сравнению с развитыми может служить их место в процессах зарождения и распространения недавнего мирового финансово-экономического кризиса. Последний по времени мировой кризис начался с проблем на ипотечном рынке США и лишь затем распространился на другие развитые и формирующиеся рынки.

Как известно, сейчас в географической структуре глобального финансового рынка доминируют страны мировой триады — США, ЕС-15 и Япония. За счет результативной многолетней экспансии во всех сегментах мирового рынка они накопили беспрецедентный по объемам финансовый капитал, сконцентрировав на своей территории до 80 % глобальных финансовых активов, в полтора раза превышающих их долю в мировом ВВП. Это является свидетельством того, что современные процессы межрегионального перетока глобального капитала основываются не только на политической стабильности и выгодном географическом положении стран, но и на высоком уровне развития их национальных экономик, деловой инфраструктуры, банковских систем и рынков капитала, а также на широком вовлечении в мировую торговлю и технологический обмен. Именно эти факторы обеспечили достижение ведущими странами мира колоссальных масштабов капитализации их национальных экономик, высокого уровня интеграции в мировые финансовые процессы и реальное влияние этих государств на количественные и качественные параметры глобальной финансовой системы.

Не случайно глобальное финансовое лидерство, демонстрируемое сегодня ведущими странами мирового хозяйства, в значительной степени достигнуто за счет концентрации на их территории львиной доли мировых инвестиционных потоков, прежде всего благодаря стремительному наращиванию в течение последних десятилетий объемов взаимного инвестирования их национальных экономик. Например, за период с 1985 до 2011 гг. наибольшие суммарные объемы взаимных инвестиций были зафиксированы в двусторонних прямых иностранных инвестициях США, европейских стран и Японии с доминированием Соединенных Штатов как крупнейшего реципиента ПИИ. В частности, масштабы иностранного инвестирования, привлеченного в США из Великобрита-

нии, увеличились за данный период с 44 до 432 млрд долл., из Японии — с 19 до 257 млрд, из Германии — с 15 до 213 млрд, из Канады — с 17 до 206 млрд, а из Нидерландов — с 37 до 217 млрд[1].

Характеризуя современную региональную структуру мирового финансового рынка, следует заметить, что даже группа стран – ключевых собственников глобального финансового капитала отличается существенной фрагментарностью его концентрации. Так, наивысшего уровня капитализации достиг в настоящее время финансовый рынок США, который в начале 2009 г.[2] аккумулировал почти 35 % мировых финансовых активов общей стоимостью 60,4 трлн долл. США, а его объемы более чем вчетверо превысили ВВП этой страны[3]. Соединенные Штаты лидируют также по показателям темпов ежегодного увеличения финансовых активов, что обеспечивается прежде всего активным приростом стоимости акций и частного долга.

Второе место по показателю концентрации глобальных финансовых активов занимает сегодня западноевропейский регион, к которому относятся страны еврозоны и Великобритания. Совокупная доля данного регионального сегмента в общих объемах мировых финансовых ресурсов составляла на начало 2009 г. около 25 % (43,6 трлн долл. США), а лидирующие позиции в нем занимает Великобритания — 8,0 трлн. долл.[4] Достигнутый данным регионом уровень концентрации финансовых активов, даже на фоне глобального финансового кризиса, значительно превышает соответствующие показатели предыдущих лет и свидетельствует об устойчивом росте масштабов и ликвидности европейского финансового рынка с момента завершения формирования валютного и монетарного союза стран ЕС и введения единой валюты евро. Так, формирование зоны евро позволило входящим в нее государствам существенно повысить открытость своих национальных финансовых рынков, углубить взаимосвязи между отдельными их сегментами, достичь валютной конвергенции и унификации денежного обращения, укрепить межбанковское сотрудничество в зоне евро и сформировать в ее границах высокоинтегрированные денежный и кредитный рынки.

Как результат — Западная Европа на сегодняшний день достигла высокого уровня конвергенции национальных финансовых рынков стран – членов ЕС и существенно диверсифицировала спектр финансовых услуг, который включает широкий диапазон операций на рынке капитала и разветвленное обслуживание крупных клиентов корпоративного и государственного секторов экономики. После образования валютного союза рынки корпоративных и государственных облигаций стали более вместительными и ликвидными, что способствовало выравниванию доходности облигаций, эмитированных правительствами разных стран. А на глобальном уровне эмиссия эмитированных в евро облигаций на сегодня достигла приблизительно такого же уровня, что и выпуск облигаций, эмитированных в долларах.

---

[1] World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development / U.N. — New York ; Geneva, 2007. — P. 20; World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies / U.N. — New York ; Geneva, 2012. — P. 8.

[2] Global capital markets: Entering a new era. — McKinsey Global Institute. — September 2009. — P. 9.

[3] Mapping Global Financial Markets 2011. — P. 4.

[4] Global capital markets: Entering a new era. — P. 9.

И, наконец, доля Японии как лидера азиатского сегмента мирового финансового рынка в объеме мировых финансовых активов составляла на начало 2009 г. свыше 8 % (28,7 трлн долл.)[1]. В то же время, характеризуя место этого государства на финансовой карте мира, некоторые авторитетные эксперты отмечают постепенную потерю ею своих позиций в связи с неразвитостью национального рынка акций и корпоративных долговых обязательств, перенасыщенностью банковских активов сомнительными долгами и неэффективностью государственной политики в области внутренних и внешних заимствований. Однако превалирование банковской модели финансирования инвестиций и инноваций с ключевой ролью банков в формировании структуры фондов сбережений и их последующей трансформации в инвестиции не несет в себе таких опасностей нарушения равновесия финансовой системы, как при фондовой модели финансирования. Банки, будучи лишенными возможности осуществлять операции на рынке ценных бумаг, пребывают под жестким контролем государственных органов валютно-монетарного регулирования, а их кредитная деятельность ограничивается нормой обязательного резервирования в центральном банке.

Напомним, что качественные характеристики финансовых рынков отдельных стран обычно включают оценки их ширины, глубины и ликвидности. По мнению профессиональных участников рынков, ширина рынка — доля финансовых инструментов от всех представленных на рынке, цена которых меняется в одном направлении с движением общей рыночной конъюнктуры. Широким финансовым рынком признается тот, где такая доля достигает хотя бы 2/3 всех финансовых инструментов. Очевидно, что тенденции (тренды) в изменении цен на объекты сделок на широком рынке более значительны и продолжительны, чем на неширокоm.

Глубина финансового рынка (также часто называемая его емкостью) отражает степень, с которой он может абсорбировать покупку и продажу финансовых инструментов без значительного изменения цен. Этот показатель рассчитывается как отношение капитализации финансовых рынков стран к их ВВП и отражает ожидание инвесторов в отношении будущей стоимости национальных финансовых активов стран. В свою очередь, данная характеристика рынка определяется его объемом — числом проводимых операций, количеством и качественным составом участников рынка и финансовых посредников.

Для национальных финансовых рынков развитых стран характерна значительная глубина. Этот показатель в начале 2011 г. составлял в США 462 %, в Японии 457 %, в странах Западной Европы — 400 %[2] . И хоть по показателю глубины финансового рынка западноевропейские страны уступают США и Японии, еврозона довольно динамично наращивает свое конкурентоспособное влияние на мировом финансовом рынке: за последнее десятилетие глубина ее финансового рынка ежегодно увеличивалась по меньшей мере на 5,5 % в сравнении с 2,8 % прироста в США и Великобритании (рис. 4.2).

---

[1] Global capital markets: Entering a new era. — P. 9.

[2] Mapping Global Capital Markets 2011. Updated Research. — McKinsey Global Institute. — August 2011. — P. 4.

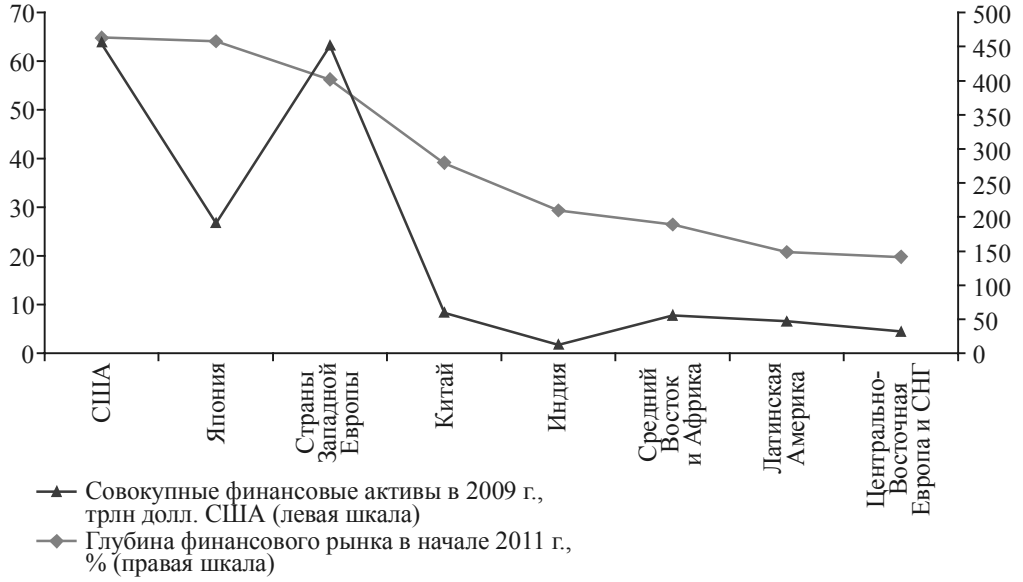

Рис. 4.2. Совокупные финансовые активы
и глубина финансовых рынков стран и регионов[1]

Значительный уровень глубины финансовых рынков ведущих стран мира обеспечивает широкий доступ их заемщиков к кредитным ресурсам, расширяет возможности отечественных компаний по финансированию инновационного развития собственного бизнеса, эффективному размещению своих капиталов и более равномерному распределению финансовых рисков по мировым регионам.

Кроме того, для развитых финансовых рынков характерно активное участие в операциях на рынке множества институциональных инвесторов — инвестиционных фондов различных видов, накопительных пенсионных фондов, страховых компаний, размещающих там свои резервы. Широко также участие домохозяйств — как напрямую, так и посредством вложений в институты коллективных инвестиций. Происходит интенсивная конкуренция между множеством профессиональных участников рынка (брокерами, дилерами, инвестиционными компаниями, депозитариями, организаторами торгов и др.).

Вместе с тем в развивающихся странах с мелкими финансовыми рынками наиболее доступным инструментом сбережений домашних хозяйств до сих пор остаются низкопроцентные банковские депозиты, а приоритетным источником внешнего финансирования компаний — банковские кредиты. Вследствие этого для формирующихся рынков показатели глубины финансового рынка выглядят обычно существенно скромнее. Так, глубина финансового рынка латиноамериканского региона составляет всего 148 %, для Центрально-Восточной Европы и СНГ — 142 %, для Среднего Востока и Африки — 190 %[2].

[1] Построено по данным: Mapping Global Capital Markets 2011. Updated Research. — McKinsey Global Institute. — August 2011. — P. 8, 33.

[2] Mapping Global Capital Markets 2011. Updated Research. — McKinsey Global Institute. — August 2011. — P. 8.

Значительная глубина рынков развитых стран обусловила их относительно меньшую по сравнению с формирующимися рынками волатильность, меньший размах ценовых колебаний, даже на фоне современного кризиса. Известно, что в условиях недавних кризисных потрясений произошло падение финансовых, прежде всего фондовых, рынков практически всех стран мировой экономики, однако сокращение показателей рынка ценных бумаг в США — можно сказать, эпицентре мирового кризиса — оказалось меньшим, чем, например, фондового рынка в России и многих других странах, не являющихся развитыми.

Несмотря на существенную вариативность показателя глубины финансового рынка на страновом и региональном уровнях, его динамика за последние десятилетия свидетельствует о постепенном нивелировании региональных дифференциаций по концентрации глобального финансового капитала. Так, если в 1990 г. только 33 страны мира владели финансовыми активами, стоимость которых превышала их ВВП, то в 2007 г. число таких государств достигло 72[1].

С характеристикой глубины финансового рынка тесно связана и характеристика его ликвидности (в принципе можно считать, что ликвидность рынка — это конкретная форма проявления его глубины). Обычно под ликвидностью рынка подразумевают высокий уровень активности торговли на нем, большое число покупателей и продавцов финансовых инструментов и вытекающую из этих обстоятельств устойчивость к резким колебаниям цен. В совокупности разница указанных показателей для развитых и для формирующихся рынков означает заметную неустойчивость, уязвимость последних, более высокий уровень ценовых рисков на них (рисков повышения или снижения цен на финансовые инструменты). По стандартным оценкам для середины 2000-х годов волатильность финансовых рынков развивающихся стран и стран с переходной экономикой, измеренная посредством годовых показателей среднеквадратического отклонения рыночных котировок обращающихся на фондовом рынке акций, превышает соответствующие значения для рынков развитых стран в 3-4 раза.

Более полную картину относительно региональных диспропорций размещения глобального финансового капитала дает сравнительный анализ структуры финансовых активов по регионам мира, который демонстрирует, за счет каких финансовых инструментов обеспечивается развитие региональных финансовых рынков. Что касается структуры активов американского и, в меньшей степени, западноевропейского рынков, то они базируются на фондовой, или так называемой англо-американской, модели финансирования инвестиций и инноваций. В отличие от банковской модели привлечения финансовых средств, его характерным признаком является приоритетность в системе финансовых институтов фондового рынка. Будучи основным институтом межотраслевого перетока капитала в экономике, он открывает корпоративному сектору практически неограниченные возможности трансформации сбережений населения и временно свободных финансовых ресурсов бизнеса в инвестиции путем выпуска и размещения корпорациями ценных бумаг, а следовательно, обеспечивает условия для экономического роста стран и определяет направления структурной транс-

[1] Mapping Global Capital Markets. Fifth Annual Report. Prepared by McKinsey Global Institute. — October 2008. — P. 10.

формации их экономических систем. Таким образом, видим, что здесь доминируют корпоративные долговые обязательства и акции компаний (рис. 4.3), что свидетельствует о высокой эффективности финансовых систем стран, относящихся к этим регионам, и диверсификация их фондовых рынков, участниками которых являются не только национальные институциональные инвесторы, но и население государств и нерезиденты.

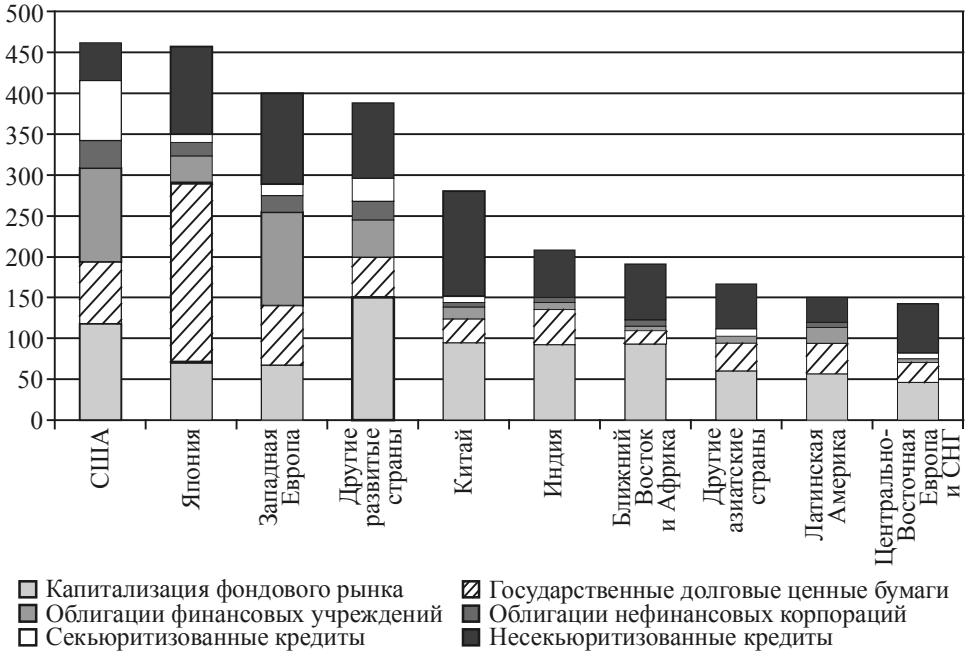

Рис. 4.3. Инструментальная структура глубины финансовых рынков по странам и регионам мира в начале 2011 г., % регионального ВВП[1]

Например, в США ныне свыше 55 % граждан прямо или опосредствованно (через взаимные фонды) являются участниками фондового рынка, а иностранным инвесторам принадлежит 14 % акций американских эмитентов, 27 % корпоративных и 52 % правительственных облигаций[2]. Это показывает весомую роль США как мирового финансового центра, в котором значительный сегмент принадлежит международному капиталу. В западноевропейском сегменте мирового финансового рынка в последние годы две трети роста активов обеспечивали частные долговые обязательства и капитализация рынка акций, традиционно обусловленная банковской деятельностью.

[1] Mapping Global Capital Markets 2011. Updated Research. — McKinsey Global Institute. — August 2011. — P. 4.

[2] *Гайдуцький А.* Сучасні напрями розвитку міжнародного ринку капіталу / А. Гайдуцький // Ринок цінних паперів України. — 2006. — № 3-4. — С. 5.

Вместе с тем, как доказал последний мировой финансовый кризис, фондовая модель финансирования инвестиций скрывает в себе серьезные угрозы финансовой стабильности. Они вытекают из целей акционеров, заинтересованных прежде всего в повышении капитализации компаний, акциями которых они владеют, даже ценой снижения долгосрочных показателей деятельности фирмы. В то же время стремление к максимальной капитализации компаний, не подкрепленной повышением эффективности их функционирования, противоречит реальной основе социально-экономического прогресса — росту производительности общественного труда. С другой стороны, фондовая модель финансирования предусматривает обычно наличие разветвленного финансового рынка с большим количеством финансовых институтов — пенсионных фондов, взаимных фондов, страховых компаний и других институциональных посредников, переплетающихся между собою и приобретающих симбиозные формы. Это, собственно, и спровоцировало нынешний финансовый кризис.

Тем временем в Японии из инструментов финансового обеспечения ее национальной экономики преобладают правительственные облигации и банковские депозиты[1]. Банковское финансирование по сравнению с фондовым обеспечивало бóльшую доступность кредитов для предпринимательского сектора и более низкую стоимость привлеченного кредитного капитала. Так, именно банковская система финансирования в Японии в послевоенный период дала ей возможность достичь высочайших результатов социально-экономического развития общества благодаря активному участию центрального банка в формировании национальной кредитной политики, ориентированной на селективную поддержку приоритетных отраслей промышленного производства. Японский центробанк стал организатором систематического предоставления группами коммерческих банков выгодных для национальных корпораций синдицированных кредитов, что существенным образом снижало уровень кредитных рисков и обеспечивало эффективный мониторинг целевого использования средств фирмами-реципиентами.

Подобная структура финансовых активов характерна и для большинства стран со вновь создаваемыми финансовыми рынками: Китая, Индии, государств Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки и Азии. Вместе с тем, как доказывают исследования зарубежных ученых (П. Коржак и М. Бол[2], Э. Чанг, Э. Лим, Б. Табак[3] и др.) и международных организаций (прежде всего группы Всемирного банка), ограниченное развитие фондового сегмента в структуре финансовых активов этих стран и низкий уровень рыночной капитализации их национальных экономик (табл. 4.1) существенно тормозят действие механизмов аккумуляции и перераспределения инвестиционных ресурсов в этих государствах и обрекают их фондовые рынки оставаться преимущественно инструментом осуществления спекулятивных операций.

---

[1] Совокупная стоимость банковских депозитов Японии в начале 2011 г. составляла 11 трлн дол.

[2] *Korczak P.* Empirical Evidence on Cross-Listed Stocks of Central and Eastern European Companies / P. Korczak, M. Bohl // Emerging Markets Review. — 2005. — V. 6. — P. 121—137.

[3] *Chang E. J.* Testing for Predictability in Emerging Equity Markets / E. J. Chang, E. J. A. Lima, B. Tabak // Emerging Markets Review. — 2004. — V. 5. — P. 295—316.

Таблица 4.1

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ СТРАН И ИХ ГРУПП В ТЕЧЕНИЕ 2000—2010 гг., млрд долл. США[1]

Страны и их группы	Капитализация фондового ринка, млрд долл. США					
	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Мир в целом	28875*	22809,6	37168,4	50826,7	33513,1	54562,2
Развитые рынки в том числе	27037,7	19455,6	30387,9	39134,3	23249,2	33703,5
Япония	3157,2	2095,5	3678,3	4795,8	3209,0	4099,6
ЕС в том числе	7935,1	5734,3	9208,4	13068,8	7269,1	10150,0
Еврозона	4919,1	3677,7	5864,4	8419,1	4991,0	5696,2
Австрия	29,9	33,6	85,8	192,8	76,3	126,0
Бельгия	182,5	138,7	768,4	335,1	167,4	269,3
Дания	107,7	76,7	151,3	239,5	140,0	244,2
Финляндия	293,6	138,8	183,8	309,5	157,5	213,2
Франция	1446,6	1025,6	1857,2	2312,8	1490,6	1758,7
Германия	1270,2	686,0	1194,5	1637,6	1110,6	1429,7
Греция	110,8	66,0	125,2	208,3	90,9	67,6
Ирландия	81,9	59,9	114,1	163,3	49,5	60,4
Италия	768,4	477,1	789,6	1026,5	522,1	598,4
Люксембург	34,0	24,6	50,1	79,5	66,6	101,1
Нидерланды	640,5	518,6	622,3	725,1	206,6	327,2
Португалия	60,7	47,2	73,4	105,8	74,8	87,8
Испания	…	461,6	…	1322,9	948,4	631,7
Швеция	328,3	179,1	376,8	615,9	270,0	596,6
Великобритания	2580,0	1800,7	2815,9	3794,3	1868,2	3613,1
Северная Америка в том числе	*15945,4*	*11625,8*	*17501,2*	*21269,7*	*12771,1*	*19453,9*
США	15104,0	11055,6	16323,7	19569,0	11737,6	17283,5
Канада	841,4	570,2	1177,5	1700,7	1033,4	2170,4

[1] Составлено по данным: Global Financial Stability Report. March 2003. — IMF, 2003. — P. 121; Global Financial Stability Report. April 2004. — IMF, 2004. — P. 179; Global Financial Stability Report. September 2005. — IMF, 2005. — P. 155; Global Financial Stability Report. September 2006. — IMF, 2006. — P. 95; Global Financial Stability Report. October 2008. — IMF, 2008. — P. 181; Global Financial Stability Report. April 2010. Statistical Appendix. — P. 19; Global Financial Stability Report. April 2012. Statistical Appendix. — P. 11.

Окончание табл. 4.1

Страны и их группы	Капитализация фондового ринка, млрд долл. США					
	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Вновь созданные финансовые рынки в том числе страны	1947,3*	2525,0	5143,0	11692,4	5960,0	12535,8
Азии	1310,4*	1965,7	3509,8	6857,0	2879,1	6680,9
Латинской Америки и Карибского бассейна	412,0*	308,5	849,7	1454,2	…	2669,5
Среднего Востока	63,8*	52,5	132,8	657,4	…	…
Африки	84,3*	116,5	442,5	850,9	…	…
Европы	76,8*	81,7	208,2	1872,8	590,8	1609,8

Примечание. Звездочкой отмечены данные, касающиеся 2001 г.

Впервые это явление исследовали в 1998 г. американские ученые Г. Бекарт, К. Эрб, К. Харвей и Т. Вискантас[1], которые на примере финансовых рынков стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки графически и аналитически продемонстрировали присутствие на них асимметрии в распределении доходности ценных бумаг и доказали, что именно она обусловливает неравновесие финансовых систем этих государств и спекулятивный характер операций, осуществляемых на их фондовых рынках.

Как известно, национальный финансовый рынок для любой страны можно разделить на два сегмента — так называемый внутренний рынок, на котором проводятся финансовые операции между резидентами данной страны, и международный сегмент, на котором финансовые операции осуществляются между резидентами данной страны и остальным миром. Анализируя международные финансовые операции, можно зафиксировать существенную разницу между рынками развитых стран и стран развивающихся и с переходной экономикой. Дело в том, что преобладающая часть внешних финансовых обязательств резидентов развитых стран номинирована в национальной для них валюте — долларах США, евро, английских фунтах стерлингов, швейцарских франках и пр. Например, вкладывая свои официальные валютные резервы или средства суверенных инвестиционных фондов, государства с формирующимся рынком приобретают финансовые обязательства, номинированные в валюте, национальной для должника (реципиента) капитала. Связано это с тем, что именно данные валюты являются мировыми (ключевыми, глобальными) согласно терминологии, принятой в развитых странах, то есть теми, которые выполняют денежные функции в международных экономических отношениях в масштабах, отличных от статистически незначимых. Это означает, что для данных международных операций на рынках развитых стран актуален широкий перечень рисков из

[1] *Bekart G.* Distributional Characteristics of Emerging Markets Returns and Asset Allocations / G. Bekart, C. Erb, C. Harvey, T. Viskantas // Journal of Portfolio Managements. — 1998. — P. 102—116.

группы финансовых — кредитные риски, процентные, риски изменения стоимости фондовых активов, но при этом заемщики (реципиенты) капитала не несут валютных рисков (рисков, связанных с неожидаемым изменением валютных курсов).

Конечно, можно говорить о том, что уровень кредитных рисков по вложениям в долговые финансовые активы стран с развитыми рынками в современной ситуации растет. В части государственных долговых обязательств достаточно вспомнить Грецию, достигшую в 2012 г. договоренности с кредиторами о реструктуризации с частичным списанием своего долга в ситуации, когда относительный уровень государственного долга (для данной страны в основном внешнего) превысил 165 % от ВВП. Соответствующий показатель в Италии на конец 2011 г. составлял 120 %, в США превысил 100 % ВВП, а в Японии он уже больше 230 %[1]. Если говорить о совокупном долге резидентов развитых стран в целом, то, по оценкам аналитиков МВФ, он может вырасти с 70 % ВВП в 2011 г. до 80 % в 2016 г. В то же время можно назвать и немало стран с формирующимся рынком, имеющих высокие показатели задолженности. Как известно, группа развивающихся стран и стран с переходной экономикой очень неоднородна; достаточно назвать присутствие в ее составе наименее развитых (наиболее бедных по мировым меркам) стран, многие из которых серьезно обременены внешними финансовыми обязательствами.

Для стран с формирующимися национальными рынками ситуация в части валютного риска по их обязательствам выглядит иначе. Например, доля внешней задолженности резидентов Российской Федерации, номинированной в национальной валюте, и в 2007 г. (до последнего мирового финансового кризиса), и в 2011 г. составляла немногим менее 1/5, при этом тенденции к увеличению данной доли в последние годы не наблюдается. Ситуация принципиально не отличается от других стран с формирующимся рынком, то есть преобладающая часть внешних финансовых обязательств резидентов этих стран номинирована в мировых (ключевых) валютах, являющихся для данных государств иностранными. А значит, для рынка данных обязательств становятся актуальными не только кредитный, процентный, фондовый риски, но и риск валютный. Колебания курсов национальных валют этих стран к основным мировым валютам приведут к колебаниям платежеспособности заемщиков; существенное падение курса национальной валюты может поставить страну на грань долгового кризиса — из-за роста выраженной в национальной валюте оценочной суммы платежей по долгу. Очевидно, что данное обстоятельство подрывает устойчивость финансовых рынков развивающихся стран и стран с переходной экономикой, но при этом не оказывает влияния на развитые финансовые рынки.

Определяющим измерением асимметрии глобального экономического развития на рубеже XX—XXI вв. стало быстрое формирование в разных точках мирового хозяйства новых центров накопления глобального финансового капитала, что приводит к передиспозиции сил на финансовой карте мира со стремительным выходом на нее новых игроков из числа экономических субъектов развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой. Этот тезис

[1] Перспективы развития мировой экономики. Апрель 2012. – Washington DC: Международный валютный фонд. – С. 219.

подтверждается многочисленными статистическими данными и аналитическими исследованиями международных организаций и авторитетных экспертов. Воспользуемся данными МВФ по динамике количественных характеристик основных сегментов национальных и глобального финансовых рынков — рынков долевых, долговых ценных бумаг и банковских активов, среди которых доминируют ссуды коммерческих банков (табл. 4.2— 4.4).

Таблица 4.2

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА МИРОВОГО РЫНКА ДОЛЕВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ[1]

Показатель	2005 г.	2007 г.	2009 г.	2010 г.
Капитализация мирового рынка, млрд долл. США	37168,4	65105,6	47188,9	55101,1
Развитые страны, %	82,3	67,8	79	77,2
Развитые страны, без данных по НИС Восточной Азии[2], % в том числе	82,3	67,8	69,9	68
США, %	45,7	30,6	32,0	31,4
страны зоны евро, %	16,1	15,4	13,9	11,3
Великобритания, %	8,2	5,9	5,9	6,6
Япония, %	20,3	7,2	7,2	7,4
НИС Восточной Азии, %	—[3]	–	9,1	9,2
Страны с формирующимся рынком, %	17,7	32,2	21,0	22,8

Итак, доля стран с формирующимся рынком в капитализации мирового рынка долевых финансовых инструментов (акций и депозитарных расписок на акции), хотя и возрастала на протяжении последних пяти лет, но до сих пор составляет менее 23 %, при этом их удельный вес в мировом ВВП, рассчитанном с использованием текущих валютных курсов, достигает 34,2 %, то есть уже более трети от общемирового показателя; удельный вес в мировом ВВП, рассчитанном более справедливо — по паритетам покупательной способности национальных валют, составляет 47,9 %, а доля данной группы стран в мировом населении насчитывает 85 %.

Обращает на себя внимание также тенденция сокращения доли США, стран зоны евро, Великобритании и особенно Японии, испытывающей серьезные финансовые и экономические проблемы (при этом на показатель Японии также сильно повлияло изменение текущего обменного курса иены). В то же время для США сокращение удельного веса на мировом рынке долевых инструментов

[1] Рассчитано по данным: Global Financial Stability Report. August 2006. – Washington, DC: International Monetary Fund. – P. 95; October 2008, – P. 185; October 2010, Statistical Appendix. – P. 19; September 2011, Statistical Appendix. – P. 11.

[2] Включают Гонконг (специальный административный район КНР), Южную Корею, Сингапур, Тайвань. По классификации МВФ в настоящее время относятся к группе стран с развитой экономикой.

[3] В 2005 и 2007 гг. данные по НИС Восточной Азии включались МВФ при составлении Global Financial Stability Report в группу стран с формирующимся рынком.

приостановилось в условиях финансово-экономического кризиса, так как для инвесторов стало характерным поведение, называемое «бегством в качество» — выведение активов из более рискованных инструментов, присущих формирующимся рынкам, и вложение их в менее доходные, но и менее рискованные инструменты на развитых рынках, прежде всего американском.

В целом доля развитых стран без учета новых индустриальных стран (НИС) Восточной Азии сократилась за этот период времени с 82,3 % до 68 %. Общая тенденция повышения роли стран с формирующимся рынком и снижения удельного веса развитых экономик является, очевидно, закономерной, если принять во внимание более высокие темпы экономического роста в группе стран с формирующимся рынком. В то же время на данный момент явная асимметрия на мировом рынке долевых инструментов продолжает воспроизводиться.

Таблица 4.3

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА МИРОВОГО РЫНКА ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ[1]

Показатель	2005 г.	2007 г.	2009 г.	2010 г.
Задолженность по ценным бумагам в мировой экономике в целом, млрд долл. США	58949,1	79821,9	92082,4	94842,2
Развитые страны, %	92,4	90,2	91,7	90,6
Развитые страны, без данных по НИС Восточной Азии[2], % в том числе	92,4	90,2	89,8	88,6
США, %	40,4	37,4	34,4	34,3
страны зоны евро, %	25,7	28,8	29,6	26,2
Великобритания, %	4,3	4,8	5,1	5,0
Япония, %	14,7	11,5	12,9	14,9
НИС Восточной Азии, %	–[3]	–	1,9	2,0
Страны с формирующимся рынком, %	7,6	9,8	8,3	9,4

Для долговых ценных бумаг ситуация на глобальном рынке также характеризуется асимметрией, причем преобладание развитых рынков еще заметнее, чем в случае долевых финансовых инструментов (доля стран с формирующимся рынком составляет 9,4 % против 22,8 % на рынке долевых ценных бумаг). Однако и на этом рынке за пятилетний период наблюдалось сокращение удельного веса развитых стран (без учета НИС Восточной Азии) — с 92,4 % до 88,6 %. Интересно также отметить, что для данного рынка в сравнении с рынком акций эффект «бегства в качество» в условиях кризисных потрясений оказался практически незаметен.

[1] Рассчитано по данным: Global Financial Stability Report. August 2006. – Washington, DC: International Monetary Fund. – P. 95; October 2008, – P. 185; October 2010, Statistical Appendix. – P. 19; September 2011, Statistical Appendix. – P. 11.

[2] Включают Гонконг (специальный административный район КНР), Южную Корею, Сингапур, Тайвань. По классификации МВФ в настоящее время относятся к группе стран с развитой экономикой.

[3] В 2005 и 2007 гг. данные по НИС Восточной Азии включались МВФ при составлении Global Financial Stability Report в группу стран с формирующимся рынком.

Таблица 4.4

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ ПО СТРАНАМ НА ПРОТЯЖЕНИИ 2005—2010 гг.[1]

Показатель	2005	2007	2009	2010
Банковские активы в мировой экономике в целом, млрд долл. США	55673,0	84784,5	92969,5	100126,9
Развитые страны, %	83,1	82,3	82,8	80,8
Развитые страны, без данных по НИС Восточной Азии[2], % в том числе	83,1	82,3	79,0	76,9
США, %	16,8	13,2	15,2	14,3
страны зоны евро, %	34,9	35,5	31,3	27,7
Великобритания, %	11,8	13,0	11,5	12,1
Япония, %	7,9	9,2	9,5	11,3
НИС Восточной Азии, %	–[3]	–	3,8	3,9
Страны с формирующимся рынком, %	16,9	17,7	17,2	19,2

Применительно к активам коммерческих банков вновь наблюдаем тенденцию сокращения удельного веса развитых стран: без учета НИС Восточной Азии соответствующий показатель за пять лет снизился с 83,1 % до 76,9 %; доля же стран с формирующимся рынком выросла до 19,2 %. При этом место развивающихся стран и стран с переходной экономикой на мировом рынке банковских услуг выглядит более весомым, чем на рынке долговых ценных бумаг, но уступает положению данной группы стран на мировом рынке долевых финансовых инструментов. Следовательно, как мы видим на примере этого сегмента глобального финансового рынка, асимметрия его устройства, хоть постепенно и смягчается, но, тем не менее, продолжает воспроизводиться.

4.2. Эндогенные и экзогенные факторы формирования новых мировых центров накопления финансового капитала

Определяющим измерением асимметрии глобального экономического развития на рубеже XX—XXI вв. стало активное формирование в различных точках мирового хозяйства новых центров накопления глобального финансово-

[1] Рассчитано по данным: Global Financial Stability Report. August 2006. – Washington, DC: International Monetary Fund. – P. 95; October 2008, – P. 185; October 2010, Statistical Appendix. – P. 19; September 2011, Statistical Appendix. – P. 11.

[2] Включают Гонконг (специальный административный район КНР), Южную Корею, Сингапур, Тайвань. По классификации МВФ в настоящее время относятся к группе стран с развитой экономикой.

[3] В 2005 и 2007 гг. данные по НИС Восточной Азии включались МВФ при составлении Global Financial Stability Report в группу стран с формирующимся рынком.

го капитала. Это обусловливает передиспозицию сил на финансовой карте мира со стремительным выходом на нее новых игроков из числа компаний развивающихся, что подтверждается многочисленными статистическими данными и аналитическими исследованиями международных организаций и авторитетных экспертов. Так, по расчетам, например, Ф. Лейна и Ж.-М. Милеси-Ферретти[1], в последнее десятилетие четко обозначилась тенденция падения доли развитых стран мира в большинстве ключевых показателей, характеризующих уровень их включения в процессы финансовой глобализации.

Как следует из табл. 4.5, несмотря на определенный рост в течение 1996—2006 гг. доли ведущих государств мира в глобальных показателях объемов внешних активов и обязательств, долговых активов и обязательств, а также объемов привлеченных ПИИ, наибольшее падение их представительства наблюдалось по таким показателям, как капитализация фондовых рынков (с 87,9 до 83,3 % соответствующего мирового показателя), объемы выпуска долговых обязательств (с 93,8 до 90,9 %), объемы банковских депозитов (с 87,2 до 79,1 %), объемы экспорта и импорта портфельных инвестиций (с 92,6 до 90,8 % и с 90,1 до 86,2 %), а также объемы глобальных валютных резервов (с 48,3 до 28,3 %).

Таблица 4.5

ДОЛЯ РАЗВИТЫХ СТРАН МИРА В КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ,%[2]

Показатель	1996 г.	2006 г.
Капитализация фондовых рынков	87,9	83,3
Выпуск долговых обязательств	93,8	90,9
Банковские депозиты	87,2	79,1
Валовые внешние активы	84,2	85,6
Валовые внешние обязательства	81,1	86,5
Долговые активы	84,0	88,6
Долговые обязательства	80,3	90,3
Экспорт портфельных инвестиций	92,6	90,8
Импорт портфельных инвестиций	90,1	86,2
Зарубежные прямые инвестиции	90,2	89,1
Прямые иностранные инвестиции	72,3	73,8
Глобальные валютные резервы	48,3	28,3

Среди факторов, ослабляющих позиции стран-лидеров на финансовой карте мира, прежде всего следует назвать долгосрочную тенденцию к снижению уров-

[1] *Lane Ph.* The Drivers of Financial Globalization / Ph. Lane, J.-M. Milesi-Ferretti // International Monetary Fund and CEPR. — January 2008. — 12 p.
[2] Ibid. — P. 2.

ня процентной ставки. Так, в течение 1997—2011 гг. она уменьшилась в ведущих государствах с 4,1 %[1] до 1,7 %[2] годовых, результатом чего стало падение уровня доходности капитала на их финансовых рынках, убыточность и низкая капиталоотдача в банковском секторе, а также перенасыщенность внутренних рынков финансовыми ресурсами. На фоне глобального крена к интернационализации финансовой деятельности хозяйствующих субъектов, усиления конвергенции бизнес-циклов стран-лидеров, неспособности их инвесторов эффективно диверсифицировать систематический риск в рамках имеющегося портфеля вложений, а также стремления финансовых институтов укрепить свои конкурентные преимущества на мировом рынке растет активность компаний развивающихся стран в операциях по привлечению капитала на глобальном финансовом рынке вследствие нивелирования политических и макроэкономических рисков.

Адекватно оценивая экономический потенциал развивающихся стран и осознавая их потребности в современной финансовой инфраструктуре, представители международного финансово-банковского бизнеса постоянно расширяют свое присутствие на их финансовых рынках. И хотя узость этих рынков, низкая капитализация банковской системы государств, наличие существенных недостатков функционирования их финансовой инфраструктуры и весомые регулятивные ограничения осуществления финансовых операций ощутимо тормозят потенциал роста большинства из них, однако уже сегодня ряд стран с новообразованными финансовыми рынками в Юго-Восточной Азии, Центрально-Восточной Европе, Латинской Америке и на Ближнем и Среднем Востоке все более настойчиво заявляют о себе на мировом финансовом рынке и наращивают свое конкурентоспособное влияние в сфере международных финансов. Именно они представляют сегодня новые центры накопления глобального финансового капитала, что подтверждают, в частности, данные Международного валютного фонда. Согласно последним стоимостные объемы привлеченных этими государствами средств от размещения долговых ценных бумаг на мировом финансовом рынке по результатам 2010 г. составили 10,7 трлн долл., а стоимость акций, облигаций и банковских активов — 55,4 трлн[3].

Анализ ключевых показателей деятельности компаний развивающихся стран на мировом финансовом рынке свидетельствует как о количественных (увеличение объемов привлеченных средств на всех сегментах мирового рынка, рост численности заемщиков и др.), так и о качественных достижениях новообразованных финансовых рынков. Так, данные экспертов «McKinsey Global Institute» свидетельствуют о том, что в 2010 г. компании стран с новообразованными рынками осуществили первичное размещение акций на мировом фондовом рынке на общую сумму 152 млрд долл., тогда как соответствующий показатель для компаний развитых стран составлял 128 млрд[4]. Постепенно растет авторитет компаний развивающихся стран также в качестве площадок для размещения IPO: например в 2010 г. на территории этих государств первично было размещено акций на общую сумму 165 млрд дол. (для сравнения — для Лондона этот

[1] *Зимовець В.* Про інтеграційні процеси у світовому фінансовому секторі / В. Зимовець // Економіка України. — 2006. — № 1. — С. 82.
[2] Interest & Exchange Rate Outlook // Barclays Corporate. — October 2011. — P. 1.
[3] Рассчитано по: Global Financial Stability Report // Statistical Appendix. — IMF. — April 2012.— P. 11.
[4] Mapping Global Capital Markets 2011 // McKinsey Global Institute. — 2011. — P. 15.

показатель составлял 13 млрд, Нью-Йорка — 35 млрд, для остальных площадок развитых стран — 68 млрд)[1].

Подобная положительная динамика наблюдается также и по показателям привлечения новообразованными финансовыми рынками инвестиционного и долгового финансирования из частных и официальных источников. Как свидетельствуют данные табл. 4.6, в течение 1999—2010 гг. высокий прирост стоимостных объемов чистых потоков капитала на новообразованных финансовых рынках был зафиксирован по статьям чистых потоков долгового финансирования (32,8 раза — с 15,1 до 495,2 млрд долл.) и притока портфельных инвестиций (11,2 раза — с 11,4 до 128,4 млрд долл.).

Таблица 4.6

ДИНАМИКА ЧИСТЫХ ПОТОКОВ КАПИТАЛА НА НОВООБРАЗОВАННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ В ТЕЧЕНИЕ 1999—2010 гг., млрд долл. США[2]

Финансовый поток	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Чистое частное и официальное финансирование	209,7	212,6	261,7	519,7	686,5	1133,2	835,2	674,9	1129,7
Доля чистого частного и официального финансирования в ВНП, %	…	3,7	3,9	5,5	6,1	8,1	5,0	4,1	5,8
Чистые потоки инвестиционного капитала, в том числе	188,4	165,5	179,2	382,0	495,2	667,1	570,7	508,7	634,5
приток ПИИ	177,0	158,9	152,8	314,5	387,5	534,1	624,1	400,0	506,1
приток портфельных инвестиций	11,4	6,7	26,3	67,5	107,7	133,0	–53,4	108,8	128,4
Чистые потоки долгового финансирования, в том числе	15,1	47,1	82,5	137,7	191,2	466,1	264,4	166,2	495,2
официальное кредитование	14,0	30,9	–12,0	–64,3	-69,0	1,5	29,5	80,5	71,2
Частное кредитование, в том числе	1,5	16,1	94,5	202,0	260,2	464,6	234,9	85,7	424,0
средне- и долгосрочное долговое финансирование, в том числе	18,9	-3,5	36,3	120,4	164,9	296,3	239,3	70,9	155,5
облигации	25,7	15,7	23,1	49,4	34,3	91,7	26,7	51,1	111,4
банковское кредитование	–5,5	–19,2	13,2	71,1	130,6	204,7	212,5	19,8	44,1
Официальные гранты, за исключением технической помощи	…	28,4	44,5	57,1	107,2	76,4	85,8	87,5	90,0
Переводы трудовых мигрантов	…	90,1	134,6	187,0	221,6	276,4	322,9	306,3	319,6

[1] Mapping Global Capital Markets 2011 // McKinsey Global Institute. — 2011. — P. 16.

[2] Составлено по: Global Development Finance 2008: The Role of International Banking // The World Bank. — 2008. — P. 35; Global Development Finance 2012: External Debt of Developing Countries // The World Bank. — 2012. — P. 3.

Кроме того, для этих финансовых рынков характерны традиционно высокие показатели чистых потоков капитала по статьям поступления прямых иностранных инвестиций (506,1 млрд долл. в 2010 г.) и частного кредитования (424,0 млрд долл.), что свидетельствует о высокой степени доверия к новообразованным финансовым рынкам со стороны иностранных инвесторов и кредиторов. Такая ситуация является противоположной общей тенденции, близкой к паритетному соотношению структуры привлечения долгового финансирования на международном финансовом рынке. Вместе с тем в последние годы наблюдается направленность в сторону структурной трансформации источников долгового финансирования для компаний из развивающихся стран в пользу инструментов рынка ценных бумаг.

Анализируя темпы роста числа вышедших на мировой финансовый рынок компаний из развивающихся стран, стоит отметить существенные региональные дифференциации этого процесса. Так, данные по крупнейшим региональным биржам развивающихся стран в целом демонстрируют увеличение количества компаний, включенных в котировочные листы внутренних фондовых бирж (табл. 4.7). На протяжении 1990—2010 гг. число таких компаний ежегодно росло в среднем на 1 %.

Таблица 4.7

ЧИСЛО КОМПАНИЙ, ВКЛЮЧЕННЫХ В КОТИРОВОЧНЫЕ ЛИСТЫ КРУПНЕЙШИХ БИРЖ НА ПРОТЯЖЕНИИ 1990—2010 гг.[1]

Биржа	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Америка								
American SE	859	791	649	571	575	592	486	…
Bermuda SE	…	…	47	54	58	54	52	45
BM&FBOVESPA	579	544	467	412	388	350	392	381
Buenos Aires SE	179	149	125	114	107	106	112	106
Colombia SE	…	…	…	…	106	94	89	86
Lima SE	…	243	227	230	224	221	244	248
Mexican Exchange	390	185	177	169	326	335	373	427
NASDAQ OMX	4132	5127	4734	3649	3229	3133	3023	2778
NYSE Euronext (US)	1774	2242	2468	2366	2293	2280	1963	2238
Santiago SE	216	282	261	246	240	246	238	231
TSX Group	1193	1258	1394	3791	3 604	3842	3841	3741
Азия и Тихоокеанский регион								
Australian SE	1136	1178	1406	1421	1583	1829	2009	1999

[1] Total number of listed companies (Domestic & Foreign) // World Federation of Exchanges [Electronic resource]. — Available from : http://www.world-exchanges.org/statistics/time-series/number-listed-companies

Продолжение табл. 4.7

Биржа	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Bombay SE	…	…	…	…	4 730	4 796	4 921	5 034
Bursa Malaysia	271	526	790	861	959	1 025	976	956
Colombo SE	…	222	239	238	242	237	235	241
Hong Kong Exchanges	299	542	790	978	1 096	1 173	1 261	1 413
Indonesia SE	123	237	286	331	331	344	396	420
Jasdaq	…	…	…	…	…	971	926	…
Korea Exchange	677	721	702	683	683	1 689	1 793	1 798
National Stock Exchange India	…	…	…	916	957	1 156	1406	1552
New Zealand Exchange	245	175	203	196	200	182	172	…
Osaka SE	1138	1222	1310	1312	1090	467	470	1273
Philippine SE	153	205	230	234	235	239	246	253
Shanghai SE	…	…	…	715	837	842	864	894
Shenzhen SE	…	…	…	508	536	579	740	1 169
Singapore Exchange	172	272	480	501	633	708	767	778
Taiwan SE Corp.	205	347	532	641	702	693	722	784
Thailand SE	159	416	381	398	463	518	525	541
Tokyo SE	1752	1791	2096	2153	2306	2416	2390	2293
Европа, Африка и Ближний Восток								
Amman SE	…	…	…	…	192	227	262	277
Athens Exchange	140	186	310	324	341	290	292	280
BME Spanish Exchanges	…	…	…	…	…	3378	3576	3345
Borsa Italiana	220	254	297	295	278	311	300	…
Budapest SE	…	…	59	48	46	41	43	52
Casablanca SE	…	…	53	55	53	63	77	74
Cyprus SE	…	…	…	…	124	141	119	110
Deutsche Börse	…	…	983	934	819	760	832	765
Egyptian Exchange	…	…	…	…	795	595	373	228
Irish SE	…	89	96	76	65	70	68	59
Istanbul SE	110	205	316	289	297	316	317	339
Johannesburg SE	769	638	606	451	389	389	411	397
Ljubljana SE	…	17	149	135	140	100	84	72

Окончание табл. 4.7

Биржа	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2010
London SE	2559	2502	2374	2824	2837	3256	3096	…
London SE Group	…	…	…	…	…	…	…	2 966
Luxembourg SE	732	283	270	245	234	260	262	290
Malta SE	…	5	10	13	13	14	19	21
Mauritius SE	…	…	…	…	29	63	68	63
OMX Copenhagen SE	284	252	235	201	183	…	…	…
OMX Helsinki SE	77	73	158	149	137	…	…	…
OMX Stockholm SE	132	223	311	297	276	…	…	…
MICEX	…	…	…	…	…	193	233	245
NASDAQ OMX Nordic Exchange	…	…	…	…	…	791	824	754
NYSE Euronext (Europe)	…	…	1216	1114	1333	1210	1238	1135
Oslo Børs	121	165	214	203	188	229	259	239
Saudi Stock Market – Tadawul	…	…	…	68	73	86	127	146
SIX Swiss Exchange	422	449	416	398	409	348	323	296
Tehran SE	…	169	285	307	402	320	356	369
Tel-Aviv SE	216	654	665	624	578	606	642	613
Warsaw SE	…	65	225	216	230	265	458	584
Wiener Börse	151	148	111	129	120	113	118	110

При этом снижение или незначительные темпы роста числа компаний, включенных в котировочные листы национальных бирж, частично объясняется тем, что компании развивающихся стран отдают предпочтение международным торговым площадкам, в частности американскому (NYSE-NASDAQ) и британскому (London Stock Exchange) фондовым рынкам. Исключением являются лишь китайские компании, которые выбирают национальные биржи и биржи своего региона — сингапурские и гонконгские. Итак, вполне очевидным является факт экспансии компаний развивающихся стран на глобальный финансовый рынок, а динамика показателей, подтверждающих это, позволяет сделать вывод о долгосрочном характере данного процесса, что дает возможность трактовать его как устоявшуюся тенденцию современного этапа развития мирового рынка.

Укрепление позиций новообразованных рынков в глобальной финансовой системе было достигнуто за счет не только внешних, но и внутренних факторов. Что касается стран Юго-Восточной Азии, то главным фактором укрепления их позиций в сфере глобальных финансов стал стремительный рост во второй половине XX в. объемов валового внутреннего накопления капитала — с 12,9 % в

1960 г.[1] до 38,0 % в 2010 г.[2]. На фоне крайне низкой доли государственных расходов в ВВП в данном субрегионе это стало залогом высокой эффективности инвестиционных процессов, ориентированных в 1960—1980-х гг. на реализацию политики ускоренной индустриализации (сначала импортозамещающей, а затем экспортоориентированной), а в 1990—2000-х гг. — на развитие отраслей промышленности с высокой добавленной стоимостью

Невероятные успехи в процессе наращивания и укрепления национального инвестиционного потенциала демонстрирует сейчас Китай, доля внутреннего накопления капитала которого в течение длительного периода стабильно удерживается на уровне 40 % при среднемировом показателе в 20 %. Благодаря этому за 1996—2011 гг. ежегодные темпы прироста валовых инвестиций в китайскую экономику составили в среднем более 18 %, что вдвое превысило темпы роста национального ВВП. Стоит отметить, что более 65 % стоимости этого колоссального инвестиционного фонда формируется за собственные средства китайских компаний и физических лиц, и только треть приходится на бюджетные ассигнования, банковские кредиты и иностранное инвестирование. Непрерывное повышение доли собственных средств компаний — отличительная черта китайской экономики последнего десятилетия: только за 2000—2010 гг. она выросла с 49 до 62 %. И хотя половина внутренних финансовых вложений в настоящее время приходится на предприятия, контролируемые государством или непосредственно подверженные механизму государственного распределения инвестиционных ресурсов, подобная тенденция отражает усиление рыночных принципов реформирования китайской экономики, развитие частного бизнеса и рост прибыльности компаний.

Подтверждением сказанного являются, в частности, крупномасштабные сделки по слияниям и поглощениям, реализованные в последние годы компаниями стран Юго-Восточной Азии. Как показывает табл. 4.8, объектами купли стали известные в мире компании США, Великобритании, Норвегии, Венгрии, Канады и Швеции, которые работают в отраслях машиностроения, металлургии, производства электроники, химической и алюминиевой, а также пищевой промышленности.

Таблиця 4.8

КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ СиП, РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРИ УЧАСТИИ КОМПАНИЙ СТРАН ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ НА ПРОТЯЖЕНИИ 2007—2011 гг.[3]

Компания-покупатель	Компанія – объект СиП	Отрасль производства	Стоимость сделки СиП, млн долл. США	Год осуществления операции СиП
Tata Steel (Индия)	Corus Group (Великобритания)	Металлургия	11791	2007
Hindalco Industries (Индия)	Novelis Inc. (США)	Алюминиевая промышленность	5789	2007

[1] *Тараканов Г.* Мировой опыт ускорения экономического роста: ключевые факторы / Г. Тараканов // МЭиМО. — 2008. — № 2. — С. 16.

[2] UNCTAD Handbook of Statistics 2011 [Electronic resource]. — Available from : http://www.unctad.org/en/docs/tdstat36_en.pdf

[3] World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development // UNCTAD. — 2011. — P. 51.

Окончание табл. 4.8

Компания-покупатель	Компанія – объект СиП	Отрасль производства	Стоимость сделки СиП, млн долл. США	Год осуществления операции СиП
Doosan (Республика Корея)	Ingersoll-Rand Co. (США)	Производство оборудования	4900	2007
Flextronics (Сингапур)	Solectron Corp. (Великобритания)	Электроника	3675	2007
Tata Motors Ltd. (Индия)	Jaguar Cars Ltd. (Великобритания)	Производство двигателей	2300	2008
China National Agrochemical (Китай)	Elkem AS (Норвегия)	Алюминиевая промышленность	2179	2011
Wanhua Polyurethanes (Китай)	BorsodChem Zrt (Венгрия)	Химическая промышленность	1701	2011
Essar Steel Holdings (Индия)	Algoma Steel Inc. (Канада)	Металлургия	1603	2007
United Spirits (Индия)	Whyte & Mackay (Великобритания)	Пищевая промышленность	1176	2007
Geely Holding Group (Китай)	Volvo (Швеция)	Производство двигателей	1500	2010

Еще одним свидетельством укрепления позиций азиатского капитала на мировом финансовом рынке является высокая динамика развития его фондового сегмента. Например, Китай уже сегодня возглавляет мировой рейтинг по темпам роста фондового рынка: так, за 2003—2005 гг. его капитализация возросла с 4245,8 до 3243,0 млрд юаней[1], по результатам 2010 гг. достигла рекордной отметки в 5 трлн долл. США, а по оценкам независимых экспертов к 2030 г. она составит 41 трлн долл. (при этом соответствующий показатель для США составит 34 трлн. долл.)[2].

При этом опережающие темпы развития экономик Китая и Индии в будущем обеспечат рост доли акций их компаний в мировой капитализации до 55 % в 2030 г. с нынешних 31 %[3]. А всего за период с 2004 по 2010 гг. доля Азиатско-Тихоокеанского региона в объеме капитализации мирового фондового рынка увеличилась с 20,4 до 31,4 %, тогда как доля Северной и Южной Америки снизилась с 49,3 до 40,5 %, а стран Европы, Африки и Среднего Востока — с 30,2 до 28,0 %[4]. При этом индекс MSCI Emerging Markets, отражающий ситуацию на фондовых рынках стран с новообразованными рынками, с 2000 г. вырос для го-

[1] *Новоселова Л.* Фондовый рынок КНР в эпицентре экономических преобразований / Л. Новоселова // Российский экономический журнал. — 2007. — № 1-2. — С. 68.

[2] Китайский фондовый рынок будет крупнейшим к 2030 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.chinapro.ru/rubrics/1/4900/

[3] Там же.

[4] *Степанова А. Е.* Оценка развития мирового фондового рынка в системе мировой экономики / А. Е. Степанова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. — 2011. — С. 675.

сударств Азиатско-Тихоокеанского региона более чем вдвое[1]. Ежедневный объем операций только на Шанхайской и Шэньчжэньской фондовых биржах составляет на сегодня в среднем 26,6 млрд долл.[2] А регистрация на фондовой бирже с последующим размещением акций превращается в важный источник накопления собственных инвестиционных ресурсов китайских компаний.

В отраслевом разрезе львиная доля инвестиционных потоков направляется сейчас в высокорентабельные экспортоориентированные отрасли китайской обрабатывающей промышленности (легкую, текстильную и пищевую промышленность), капиталоемкие отрасли с ориентацией на внутренний и внешние рынки (машиностроение, металлургия и химическая промышленность), в инфраструктуру (транспорт и связь, энергетика), а также в те отрасли хозяйственной деятельности, продукция которых пользуется высоким спросом на внутреннем рынке (недвижимость) (табл. 4.9). Поэтому имеются все основания утверждать, что формирование в государствах Юго-Восточной Азии новых локалов накопления глобального финансового капитала является результатом более глубинных процессов нарастающего доминирования данного субрегиона во главе с Китаем над западными обществами в демографической, производственной, инвестиционной и даже технологической сферах. Ведь в долгосрочном периоде (с 1960 по 2011 гг.) эти страны демонстрировали устойчиво высокие темпы экономического роста — в среднем на 5 % ежегодно, что почти вдвое превышало соответствующие показатели для развитых стран и втрое — для стран – экспортеров энергетических ресурсов.

Таблиця 4.9

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ВНУТРЕННЕГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ КИТАЙСЬКОЙ ЭКОНОМИКИ в 2006 г.[3]

Отрасль	Стоимостный объем, млрд юаней	Доля к общему итогу, %
Добывающая промышленность	413,6	4,4
Легкая, текстильная и пищевая промышленность	526,4	5,6
Химическая промышленность	460,6	4,9
Черная и цветная металлургия	517,0	5,5
Машиностроение	770,8	8,2
Электроэнергетика	827,2	8,8
Транспорт и связь	1128,0	12,0
Недвижимость	2171,4	23,1
Водное хозяйство и экология	752,0	8,0
Здравоохранение и культура	159,8	1,7
Образование	216,2	2,3
Всего	**9400**	**100**

[1] Китайский фондовый рынок будет крупнейшим к 2030 г.

[2] *Новоселова Л.* Новейшие проблемы государственного регулирования инвестиционной сферы в КНР / Л. Новоселова // Российский экономический журнал. — 2008. — № 1. — С. 65

[3] Составлено по: *Новоселова Л.* Новейшие проблемы государственного регулирования инвестиционной сферы в КНР / Л. Новоселова. — С. 63—64.

Еще одной отличительной чертой экономического развития государств описываемого субрегиона является постоянно растущая внешнеторговая экспансия на глобальный рынок, которая материализовалась в позитивных структурных сдвигах национальных народнохозяйственных комплексов стран. Кроме новых индустриальных стран данного субрегиона ярким примером этого является мощный Китай, переход которого к рыночному хозяйству обеспечил за последние десятилетия более чем десятикратный рост экспортной квоты государства: с 3 % в 1970 г. до 10 % в 1980 г., 18 % в 1990 г. , 26 % в 2000 г. и 34 % в 2010 г.

В этой связи важно подчеркнуть, что в основе динамичного роста рыночного сегмента китайского экспорта лежит интенсификация процесса замещения импортируемых узлов и деталей промышленными изделиями отечественного производства. Именно эта особенность межгосударственной производственной кооперации выделяет Китай среди других вовлеченных в транснациональные производственные сети развивающихся стран, поскольку подобный тип облагораживания экспорта существенно повышает международную конкурентоспособность государства благодаря созданию значительно больших объемов добавленной стоимости по сравнению с экспортом продукции, собранной из импортных узлов и деталей.

Самое же главное с точки зрения оценки успешности макроэкономических реформ заключается в том, что стоимостные объемы экспорта высокотехнологичных товаров Китая в 2010 г. составили 406,1 млрд долл., тогда как Германии — 158,5 млрд, США — 145,5 млрд, Японии — 122 млрд., Франции — 99,7 млрд[1]. Существенно повысились и социальные стандарты Китая: если в 1978 г. за чертой бедности пребывали 250 млн его граждан, то сегодня доля бедных в стране уменьшилось до 2 %, а вместо армии бедняков сформировался 250-миллионный средний класс. Комментируя подобное развитие событий, известный украинский ученый Ю. Пахомов справедливо замечает, что смещение планетарного центра экономического успеха на Восток является не отдельным эпизодом, а стабильной тенденцией, которую не смог переломить даже азиатский финансовый кризис 1997—1998 гг., вызванный институциональной уязвимостью азиатских экономик перед процессами оттока капитала[2].

Весомую роль в экономическом росте стран субрегиона Юго-Восточной Азии сыграл иностранный капитал, который с активизацией промышленного развития государств и повышением уровня их экономической зрелости постепенно наращивал здесь свои масштабы. Так, в течение 1993—2010 гг. по сравнению с 1987—1992 гг. приток прямых иностранных инвестиций в данный субрегион вырос в 8 раз, достигнув в среднегодовом пересчете около 125 млрд долл. США. При этом ведущие позиции в географических приоритетах инвестиционной деятельности западных ТНК в субрегионе Юго-Восточной Азии заняли Китай и Индия, которые в последнее десятилетие обеспечивают основной прирост прямых и портфельных иностранных инвестиций по развивающимся странам. В течение 1990—2011 гг. стоимостные объемы накопленных прямых иностранных инвестиций Китая выросли с 20,7 до 711,8 млрд долл., а

[1] http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD

[2] *Пахомов Ю.* Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // Економіка України. — 2008. — № 4. — С. 6—7.

Индии — с 1,7 до 201,7 млрд, результатом чего стало увеличение их доли в аккумулирования ПИИ с 1,03 до 4,5 %[1]. В то же время Китай и Индия входят в первую пятерку стран-лидеров по показателю объемов привлеченных портфельных инвестиций, чистый приток которых составил в 2010 г. 31,4 и 40,0 млрд долл. соответственно[2].

И хотя такую ситуацию можно частично объяснить синергическим эффектом сочетания международной специализации этих стран на производстве промышленных товаров и услуг, однако, в конечном счете, в ней отражаются общая инвестиционная привлекательность и солидный рыночный потенциал каждого государства, значительные масштабы их привлечения в транснациональные сети и высокая степень освоения транснациональным капиталом. Подтверждает сказанное и особый рейтинг, который имеют Китай и Индия в инвестиционных проектах западных ТНК: в частности, за последние годы в Китае было реализовано почти 15 % общего числа таких проектов, а Индия по этому показателю занимает сейчас третье после США место в мире[3].

Подчеркнем, что значительная часть новых инвестиционных проектов, реализованных транснациональным капиталом в субрегионе Юго-Восточной Азии, связана с финансированием НИОКР. Создаваемые в государствах данного субрегиона международные исследовательские центры, подобно предприятиям обрабатывающей промышленности и сферы услуг, формируются на основе интенсивного использования ведущими ТНК стратегий аутсорсинга и аутстаффинга, которые позволяют нарастить объемы производства высокотехнологичной продукции и численность научно-исследовательских кадров. Опыт Китая и Индии свидетельствует о том, что наибольшие выгоды от реализации таких стратегий получают страны, обладающие развитым научно-исследовательским потенциалом, в достаточной степени обеспеченные высококвалифицированной рабочей силой, имеющие условия для развития инновационно-производственных и социальных сетей и возможности непрерывного интерактивного обучения работников.

Власти Китая в полной мере осознали тот факт, что простое заимствование технологий, практиковавшееся с 1980-х гг., неспособно обеспечить стабильную международную конкурентоспособность страны. Поэтому в последние годы непрерывно растут капиталовложения в развитие собственной науки: на период до 2020 г. Китай поставил перед собой задачу увеличить долю расходов на отечественные НИОКР до 2,5 % ВВП, более чем вдвое нарастить вклад научно-технического прогресса в национальное экономическое развитие и на треть сократить свою зависимость от импортных технологий[4]. И эти стратегические цели уже сегодня приносят свои плоды: численность научно-исследовательского

---

[1] Рассчитано по: World Investment Report. — 2012. — P. 174.

[2] Global Development Finance 2012: External Debt of Developing Countries // The World Bank. — 2012. — P. 13.

[3] *Эльянов А.* Развивающиеся страны в мировой экономике: тенденции и проблемы / А. Эльянов // МЭиМО. — 2007. — № 2. — С. 11.

[4] В настоящее время зависимость Китая от импортных поставок высокотехнологичных компонентов превышает 50 %, тогда как Японии и США — 10 %. При этом Китай импортирует более 70 % оборудования для производства автомобилей, станков с цифровым управлением, более чем 95 % сложного медицинского оборудования, 100 % оборудования для производства оптичного волокна, телевизоров и мобильных телефонов.

персонала Китая в течение последнего десятилетия выросла на 77 % (по данному показателю он уже вплотную приблизился к США), на долю Китая приходится 14,7 % числа научных сотрудников мира (тогда как на США — 22,8 %, Японии — 11,7 %, Российской Федерации — 8,9 %). Как результат — доля продукции высоких технологий в китайском экспорте превышает сейчас 30 %, а в ассортименте высокотехнологичной продукции доминируют электроника и телекоммуникационное оборудование, компьютеры и офисная техника, фармацевтика и медицинское приборостроение, а также авиакосмическая техника.

Что касается Индии, то, существенно уступая странам АСЕАН и Китаю по развитию производства и экспорта промышленных изделий, она, однако, опережает их в производстве и экспорте высокотехнологичных услуг. Это стало возможным благодаря реализации западными ТНК стратегий аутсорсинга, даже несмотря на дешевизну местной рабочей силы, прежде всего ее наиболее квалифицированного и образованного контингента.

Динамические процессы накопления капитала в странах Юго-Восточной Азии прямо коррелируют с ростом их международной экспансии на финансовый сегмент глобального рынка. Так, наряду с банковскими депозитами, сегодня импульс развития получают потоки прямых и портфельных зарубежных инвестиций: в 2010 г. на эти государства приходилось около 75 % общей стоимости активов, накопленных компаниями развивающихся стран[1]. Кроме того, за последние годы все отчетливее обозначается тенденция превращения стран Юго-Восточной Азии в мощных мировых экспортеров капитала, что является качественно новой формой нивелирования глобальных финансовых асимметрий. Так, именно на эти государства в 2010 г. пришлось 70 % чистого оттока капитала из развивающихся стран[2].

Наиболее ярко в последнее десятилетие эта тенденция проявилась опять же в Китае, который благодаря взрывному росту активного сальдо торгового баланса и эффективной аккумуляции доходов от иностранного инвестирования своей экономики превратился в крупнейшего в мире экспортера капитала. Например, в 2011 г. в рейтинге стран – чистых экспортеров капитала он (вместе с Тайванем) занял высшую ступень — 15,1 % объема глобального экспорта капитала, тогда как на Германию пришлось 12,8 %, Саудовскую Аравию — 8,8 %, Японию — 7,5 %, Российскую Федерацию — 6,3 %, Швейцарию — 5,6 %, Кувейт — 4,6 %, Норвегию — 4,4 %, Нидерланды — 3,9 %, Сингапур — 3,6 %, Иран — 3,2 %, а на Катар — 3,1 %[3]. Еще одно доказательство растущей роли Китая на мировой финансовой арене — высокая международная активность китайских ТНК, которые осуществляют сейчас мощную инвестиционную экспансию на Запад. Уже к середине 2006 г. китайские компании и организации владели акциями и облигациями США на сумму более 0,5 трлн долл., что составляло почти 10 % общей стоимости активов нерезидентов, сконцентрированных в Соединенных Штатах[4]. Они характеризуются достаточно диверсифицированной

[1] World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development // UNCTAD. — 2011. — P. 190.
[2] Ibid. — P. 187.
[3] Global Financial Stability Report // Statistical Appendix ; IMF. — April 2012. — P. 3.
[4] *Эльянов А.* Развивающиеся страны в мировой экономике: тенденции и проблемы / А. Эльянов // МЭиМО. — 2007. — № 2. – С. 11.

видовой структурой, в которой можно выделить несколько типов: во-первых, государственные диверсифицированные финансово-промышленные группы, включившиеся в процессы интернационализации в 1980-х гг. и сегодня занимающие монопольное положение в отдельных отраслях обрабатывающей промышленности КНР; во-вторых, подконтрольные государству сырьевые компании, которые за счет зарубежного инвестирования стремятся уменьшить ресурсную зависимость Китая от стран – поставщиков сырья; в-третьих, конкурентоспособные китайские ТНК, работающие в информационно-телекоммуникационном секторе.

Реакцией на усиление доминирования Азии во главе с Китаем над Западом стало усиливающееся беспокойство мировой общественности, которое фиксируется в многочисленных прогнозах авторитетных международных экспертов. Например, в докладе Национального разведывательного совета Конгресса США под названием «Доклад-2020» речь идет об исчерпании потенциала и схождении с мировой арены США и Западной Европы, постепенно вытесняемых азиатскими гигантами во главе с Китаем. Также в докладе говорится о приобретении глобализацией азиатских черт, следствием чего становится прямая зависимость результативности деятельности крупнейших западных корпораций от процессов перетока их капиталов в Индию и Китай с достижением наибольшего эффекта после переноса в эти страны и штаб-квартир ТНК.

Следующим новым центром накопления глобального финансового капитала является субрегион Центрально-Восточной Европы, куда входят бывшие постсоциалистические страны, являющиеся сегодня членами Европейского Союза. Несмотря на незначительные объемы совокупных финансовых активов, которыми в настоящее время владеют эти государства (всего 4,3 трлн долл. США в 2008 г.)[1], они демонстрируют пока наивысшую динамику роста их объемов — в среднем на 20 % ежегодно. Среди причин, обусловивших усиление позиций стран данного субрегиона на финансовой арене мира, следует назвать в первую очередь быструю конвергенцию их национальных финансовых систем с европейским экономическим пространством, ставшую возможной благодаря высокой эффективности реализованной в 1990-х гг. трансформации народнохозяйственных комплексов постсоциалистических обществ и их результативной адаптации к европейским региональным интеграционным структурам. Так, выбрав изначально стратегический курс на евроинтеграцию, страны Центрально-Восточной Европы сосредоточились на реализации трех стержневых компонентов общественной трансформации — демократизации, переходе к рыночной экономике и поэтапной региональной интеграции. Это, собственно, и обеспечило успешность макроэкономических и институциональных реформ в этих странах с точки зрения расширения их доступа к международным инвестиционным и кредитным ресурсам, раскрытия новых возможностей в области торговли и формирования высокоразвитой рыночной среды.

Еще одной отличительной чертой экономического развития государств данного субрегиона является постоянно растущая внешнеторговая экспансия на глобальный рынок, которая материализовалась в позитивных структурных сдвигах их национальных народнохозяйственных комплексов. В достижении

[1] Global capital markets: Entering a new era // McKinsey Global Institute. — September 2009. — P. 9.

этой стратегической цели важное место заняли меры по трансформации национальных финансовых рынков этих стран, охватившие преимущественно реформирование их банковских систем, фондовых рынков и сферы государственных финансов. Что касается реформирования банковской системы, то магистральными направлениями здесь стали, во-первых, приватизация государственных банковских учреждений через их целевую продажу стратегическим инвесторам и, во-вторых, совершенствование институциональной системы регулирования банковской деятельности путем развития системы банковского надзора и страхования депозитов, разработки механизмов противодействия отмыванию грязных денег, расширения допуска иностранных банков на национальные финансовые рынки и внедрения эффективных систем их саморегулирования.

В реформировании национальных фондовых рынков страны Центрально-Восточной Европы сосредоточились на их рыночной институционализации, а именно на формировании эффективной нормативной базы деятельности данного института (путем установления квалификационных требований к фондовым биржам, ценным бумагам, профессиональным операторам и т. п.) и на создании специализированных государственных надзорных органов, ориентированных на обеспечение финансовой устойчивости его субъектов и предотвращение финансовых злоупотреблений в этой сфере. И, наконец, в реформировании сферы государственных финансов основные усилия государств были направлены на приведение в соответствие с европейскими стандартами структуры государственных расходов стран и их национальных налоговых систем (путем постепенной ликвидации налоговых льгот в отдельных отраслях и сферах экономики с одновременным снижением их общего уровня и приведения налоговых ставок до уровня европейских), на консолидацию бюджетной системы и диверсификацию источников покрытия бюджетного дефицита.

В результате реформирования финансовые системы постсоциалистических стран Центрально-Восточной Европы стали более консолидированными, устойчивыми и конкурентоспособными, что обеспечило надлежащий уровень конвергенции их национальных моделей экономического развития с европейскими финансово-экономическими структурами. Подтверждением этого является активная экспансия западноевропейского капитала в страны данного субрегиона, высокие темпы консолидации в банковском секторе, формирование на территории государств крупных международных финансовых конгломератов, диверсификация финансовых продуктов и т. д. Так, объем привлеченных новыми государствами – членами ЕС прямых иностранных инвестиций во второй половине 1990-х — начале 2000-х гг. в среднем составлял 5 % ВВП ежегодно.

Кроме того, выведение капиталов транснациональных финансовых групп из стран азиатского мегарегиона в 1998 г. дало новый импульс передислокации этих ресурсов в пользу стран Центрально-Восточной Европы, что совпало по времени с открытием для иностранных инвесторов их банковского сектора. Как результат — мировые банковские гиганты, прежде всего американские и британские, проявляют нескрываемый интерес к приобретению финансовых институтов в странах Центрально-Восточной Европы. И хоть пока их инвестиционные проекты ограничиваются в основном покупкой небольших пакетов акций или созданием унитарных дочерних банков с небольшой рыночной долей, однако уже есть и крупномасштабные сделки, например приобретение американ-

ской группой «Citigroup» польского банка «Bank Handlowy w Warszawie» с капитал 1,5 млрд долл. США. В последние годы транснациональные финансовые группы фактически контролируют развитие финансового сектора центрально-восточноевропейских стран, поскольку более половины банков и около 2/3 совокупных банковских активов принадлежат нерезидентам.

Весомую роль в активизации этих процессов играет их политическая поддержка на уровне Еврокомиссии и Европейского центрального банка, которая основана на вполне прагматических интересах. Так, согласно расчетам Еврокомиссии вклад финансовой интеграции стран ЕС в прирост добавленной стоимости в данной региональной группе ежегодно оценивается на уровне 0,75—0,94 %[1]. По оценкам авторитетного издания «London Economics» интеграция рынков ценных бумаг и банковских услуг стран Евросоюза ведет к сокращению расходов европейских компаний на финансирование своих операций, повышению темпов роста обрабатывающих отраслей промышленности стран данного регионального образования на 1 % ежегодно, увеличению реального ВВП стран на 1,1 %, а занятости — на 0,5%[2]. При этом, как показывает анализ, наибольшие выгоды от региональной интеграции в финансовом секторе получают менее развитые страны ЕС, тогда как выигрыш государств с развитым финансовым сектором — незначительный. В секторальном разрезе национальных экономик стран наибольшие выгоды получает крупный бизнес, тогда как интересы местных банков и других финансовых институтов нарушаются, так как в результате финансовой интеграции они теряют часть своих доходов и рыночной доли.

Все отмеченное дает основания для заключения, что государства Центральной и Восточной Европы имеют существенный нереализованный потенциал по укреплению роли европейского рынка в глобальной финансовой структуре, а также что они постепенно превращаются в новые центры накопления финансового капитала. При этом следует учитывать, что немалые масштабы инвестиционного капитала, накопленного в настоящее время в странах рассматриваемого субрегиона, наряду с высоким притоком банковских кредитов и трансфертов Евросоюза, с одной стороны, финансируют значительный дефицит счета текущих операций этих стран, а с другой — являются фактором уязвимости их финансовых систем в случае неожиданного нарушения глобального финансового равновесия или ослабления внутренней экономической политики.

Новые индустриальные страны Латинской Америки, как первопроходцы промышленной революции в данном регионе, еще в 1960—1970-х гг. серьезно заявили о себе в мировом экономическом ландшафте как о перспективных центрах накопления глобального финансового капитала. Динамичное развитие отраслей обрабатывающей промышленности, в значительной мере достигнутое благодаря прогрессу в производстве и переработке минерального и сельскохозяйственного сырья, а также включение этих стран в транснациональные производственные сети на основе специализации на технически несложных трудоемких операциях обеспечили быстрый рост объемов латиноамериканского экспорта и улучшение внешнеторгового баланса большинства стран региона.

---

[1] *Зимовець В.* Про інтеграційні процеси у світовому фінансовому секторі / В. Зимовець // Економіка України. — 2006. — № 1. — С. 82.

[2] *Фонтейн В.* ЕС: от валютного союза к финансовому / В. Фонтейн // Финансы и развитие. — 2006. — С. 48.

Об этом свидетельствует, в частности, существенный рост экспортной квоты латиноамериканских стран с 14 % в 1960 г. до 22 % в 2006 г. Наибольшие успехи продемонстрировала при этом Мексика, доля которой в мировом производстве товаров в течение 1985—2006 гг. более чем удвоилось (с 0,9 до 2,1 %), а в производстве промышленных товаров выросла с 0,4 до 2,3 %.

Вместе с тем глобализация оказала довольно неоднозначное влияние на промышленное развитие подавляющего большинства латиноамериканских стран, поскольку, стимулируя перенос туда технически несложных операций, она существенно затормозила формирование важных звеньев современной промышленности, в которых производится основная часть добавленной стоимости. Так, только за 1990—2008 гг. доля государств Латинской Америки в распределении добавленной стоимости, созданной в мировой обрабатывающей промышленности, сократилась с 5,3 до 4,6 %, что говорит об ощутимой потере латиноамериканской обрабатывающей промышленностью своих конкурентных позиций на мировом рынке. Более того, с начала 1980-х гг. и практически до конца XX в. темпы роста производства промышленных товаров в данном регионе намного уступали темпам роста добывающей промышленности, что привело к практическому упадку большинства наиболее развитых секторов и отраслей национальных экономик этих стран, а также потере нескольких важных научно-исследовательских центров со всеми их разработками.

Что касается уровня развития латиноамериканского рынка, то в 2008 г. его совокупные финансовые активы оценивались в 4,1 трлн долл. США при глубине рынка в 148 % ВВП стран в 2011 г.[1] В структуре его активов превалируют долговые и кредитные инструменты — государственные облигации и частные синдицированные кредиты. Это свидетельствует о доминировании в стратегиях экспансии транснационального финансового капитала в страны данного региона механизмов долгового финансирования, что привело к ряду финансовых кризисов и пересмотру стратегии развития финансового сектора, к отказу местных властей от протекционистской политики в отношении местных банков и к постепенной передаче транснациональным финансовым группам контроля над частью финансового сектора этих стран. Бесспорно, сейчас страны Латинской Америки — привлекательный инвестиционный объект для транснационального финансового капитала, доказательством чего является тот факт, что в течение 2008—2011 гг. эти государства поглотили около трети общего объема внешнего финансирования стран с новообразованными рынками (табл. 4.10).

Среди источников внешнего финансирования экономик стран Латинской Америки наибольшая доля приходится на облигационные займы (75,7 млрд долл., или 36,4 % общей суммы облигационных займов стран с новосозданными рынками в 2011 г.). При этом в географической структуре финансового инвестирования экономик этих стран наибольший удельный вес приходится на американский (35 %) и испанский (46 %) капитал. Масштабной операцией международного слияния в банковском секторе стало объединение американской «Citigroup» с мексиканским банком «Banacci» на общую сумму 12,6 млрд долл. США, которое было проведено в 2001 г. Активную политику слияния с латино-

[1] Global capital markets: Entering a new era // McKinsey Global Institute. — September 2009. — P. 9; Mapping Global Capital Markets 2011 // McKinsey Global Institute. — 2011. — P. 4.

американськими банками осуществлял также «HSBC Holdings» (слияние с мексиканской «Grupo Financiero Bital SA» с общим капиталом 1,1 млрд долл.) и с аргентинской «Roberts SA de Inversiones» (с капиталом 0,7 млрд долл.).

Таблица 4.10

СТРУКТУРА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИМИ СТРАНАМИ ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В 2008—2011 гг., млрд долл. США [1]

Источник	2008		2009		2010		2011	
	млрд долл.	%*	млрд долл.	%*	млрд долл.	%*	млрд долл.	%*
Облигационные займы	16,8	25,7	51,6	38,6	81,4	39,3	75,7	36,4
Акционерное финансирование	12,7	28,8	15,4	18,4	27,1	20,4	19,0	25,8
Заемный капитал	29,3	13,6	28,1	13,4	24,9	10,3	27,5	10,5
Всего	**58,8**	**18,1**	**95,1**	**22,3**	**133,4**	**22,7**	**122,2**	**22,5**

* — доля в группе стран с новообразованными рынками.

Одним из лидеров интеграционных процессов в этом регионе также является испанский «Banco de Santander SA», который с 2002 г. контролирует ряд банков Бразилии, Мексики и Венесуэлы с общим капиталом около 5 млрд долл. США. Результатом высокой динамики интеграционных процессов в банковском секторе стран Латинской Америки является значительный уровень концентрации их банковского капитала в руках нерезидентов. Например, транснациональному капиталу сейчас принадлежит 90 % банковского сектора Мексики, 50 % — Аргентины, Венесуэлы и Чили и 20 % — Бразилии[2].

Новым пунктом концентрации глобальных финансовых ресурсов становится субрегион Ближнего и Среднего Востока, где сосредоточены страны – ключевые экспортеры топливно-энергетических ресурсов. Укрепление их позиций на финансовой карте мира за последнее десятилетие было обусловлено прежде всего опережающей динамикой роста мировых цен на нефть по сравнению с ценами на продукцию обрабатывающей промышленности и услуги. При сохранении государственной монополии на объекты нефтегазовой промышленности это стало движущей силой интенсификации процессов валового внутреннего накопления капитала в этих странах и повышения привлекательности инвестиционных вложений в их сырьевые отрасли. К примеру, только на протяжении 1990—2011 гг. объемы накопленных прямых иностранных инвестиций в страны Персидского залива выросли с 20,2 до 386,5 млрд долл. США[3], а в инфраструктуру этих стран на сегодня вложено около 3 трлн долл.

---

[1] Составлено по: Global Financial Stability Report // Statistical Appendix. — April 2012. — P. 18—23.

[2] *Зимовець В.* Про інтеграційні процеси у світовому фінансовому секторі / В. Зимовець // Економіка України. —2006. — № 1. — С. 84.

[3] Подсчитано по : World Investment Report 2012. — P. 174—175.

Как видно из рис. 4.4, повышение мировых цен на энергоносители обеспечило существенный рост доходов стран-нефтеэкспортеров, а следовательно, наращивание профицита их платежных балансов. Его совокупный объем за 2001—2007 гг. увеличился с 83,6 до 423,5 млрд долл. США, стимулировав за последние пять лет дополнительный приток в мировую финансовую систему около 1,5 трлн долл. США со стороны стран – экспортеров энергоресурсов.

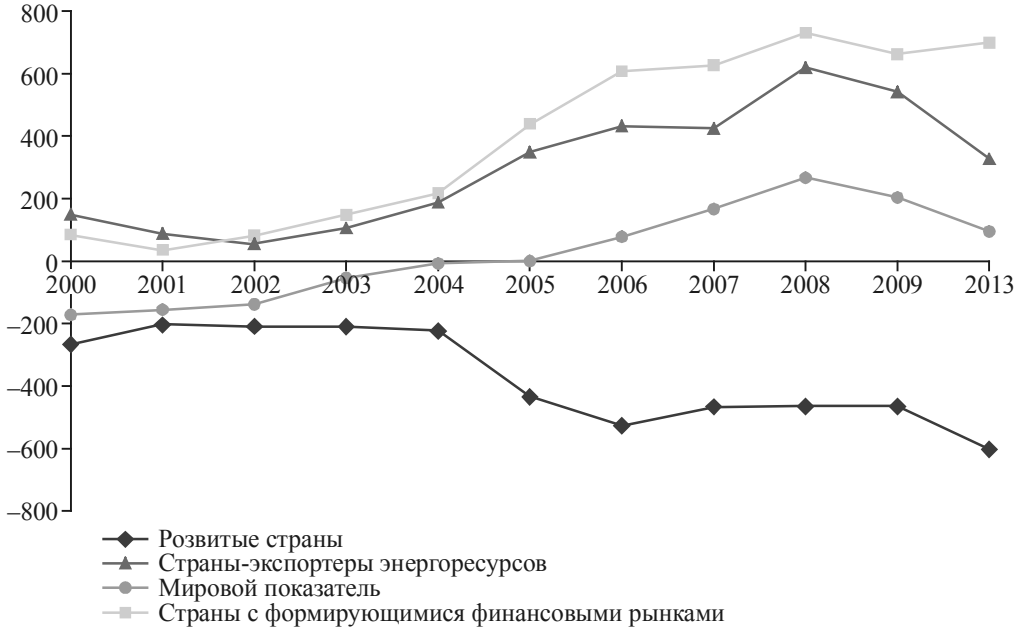

Рис. 4.4. Сальдо счета текущих операций разных групп стран в течение 2001—2013 гг., млрд долл. США[1]

Прогнозные оценки экспертов «McKinsey Global Institute» указывают на то, что при цене на нефть в 50 долл. за баррель среднегодовой чистый экспорт капитала из нефтедобывающих стран за период 2008—2012 гг. составит 387 млрд долл.; если цена нефти будет 70 долл. за баррель, то соответствующий показатель подскочит до 628 млрд долл. Даже при цене барреля нефти на уровне 30 долл. нефтедолларовые активы ежегодно будут увеличиваться на 6 % и в 2012 г. достигнут 4,8 млрд долл. США[2].

Колоссальная энергетическая база, которой обладают государства Персидского залива, за последнее десятилетие не только стала основой индустриализации их национальных экономик, бурного развития перерабатывающих отраслей промышленности и диверсификации их экономической структуры, но и превратила эти страны в крупнейший в мире центр сбережений. Так, по объемам последних эти

[1] World Economic Outlook // Housing and the Business Cycle. — April 2008. — IMF. — P. 258.

[2] *Farrell D.* The new role of oil wealth in the world economy / D. Farrell, S. Lund // The McKinsey Quarterly. — January 2008 [Electronic resource]. — Available from : http://www.mckinseyquarterly.com/ The_new_role_of_oil_wealth_in_the_world_economy_2093

страны сейчас существенно опережают даже азиатский мегарегион, так как по оценкам МВФ около 80 % прироста стоимости экспорта энергоносителей направляется сейчас на сбережения, а на импортные закупки — только 20 %[1]. В этой связи нельзя не отметить важное место государственного сектора в процессах перераспределения сбережений, в пользу которого направляется в настоящее время около 80 % их совокупного объема. То есть прирост профицита платежных балансов стран Персидского залива идет в основном на увеличение резервов центральных банков и рост капитализации государственных инвестиционных фондов (табл. 4.11).

Таблица 4.11

СОВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА СБЕРЕЖЕНИЙ СТРАН – ЭКСПОРТЕРОВ НЕФТИ[2]

Страна	Накопленный профицит платежного баланса, млрд долл. США	Структура сбережений, млрд долл. США		
		резервы центрального банка	стабилизационные инвестиционные фонды и сокращение внешнего долга	чистый отток частного капитала
Саудовская Аравия	178,9	104,7	9,0	65,2
Кувейт	64,9	–1,5	47,0	19,4
Объединенные Арабские Эмираты	106,4	6,9	66,2	33,3
Катар	24,3	3,3	11,1	9,9
Ливия	23,1	22,6	0,0	0,5
Иран	19,8	29,5	0,0	–9,7
Оман	8,7	1,9	3,7	3,1

Доминирование резервов центральных банков в структуре сбережений этих стран, которые составляют почти 40 % их совокупной стоимости, обусловливает вложение этих средств преимущественно в надежные американские активы (а именно в низкорискованные государственные и первоклассные корпоративные облигации) с целью стабилизации курса своих национальных валют в условиях колебания платежных балансов. Среди нефтедобывающих стран наибольшие стоимостные объемы таких активов (более 250 млрд долл. США в 2006 г.) имела Саудовская Аравия. Исходя из изложенного некоторые зарубежные эксперты склоняются к мнению, что именно данные вложения стран – экспортеров энергоресурсов в последние годы были важным фактором поддержания курса американского доллара. В целом по данным «McKinsey Global Institute» инвесторы из нефтедобывающих стран на начало 2007 г. владели зарубежными активами стоимостью от 3,4 до 3,8 трлн долл. США[3]. Как следует

[1] World Economic Outlook // Globalization and Inflation. — April 2006. — IMF. — P. 80.

[2] *Григорьев Л. М.* Риски и глобальные дисбалансы [Электронный ресурс] / Л. М. Григорьев, М. Р. Салихов. — Режим доступа : http://www.perspektivy.info/oykumena/ekdom/riski_i_globalnye_disbalansy.htm

3 Farrell D., Lund S. The new role of oil wealth in the world economy – The McKinsey Quarterly, January 2008 [Electronic resource]. — Available from :

из табл. 4.11, второе место по стоимости направленных сбережений нефтедобывающих стран занимают стабилизационные инвестиционные фонды и сокращение долга, на которые в течение последних лет пришлось около 32,2 % стоимости сбережений.

Большинство нефтедобывающих стран с целью стимулирования инвестирования избыточных нефтедолларов в глобальные финансовые активы в последние десятилетия особенно активно начали создавать так называемые суверенные фонды богатства (Sovereign Wealth Funds). В отличие от центральных банков, такие фонды имеют возможность диверсифицировать портфели своих вложений, включая в них акции, инструменты с фиксированным доходом, объекты недвижимости, банковские депозиты, а также альтернативные инвестиции, предоставляемые хедж-фондами и инвестиционными компаниями. Крупнейшим таким фондом среди стран-нефтеэкспортеров является сегодня «Abu Dhabi Investment Authority», который владеет активами на сумму свыше 627 млрд долл. США (табл. 4.12).

Таблица 4.12

КРУПНЕЙШИЕ СУВЕРЕННЫЕ ФОНДЫ БОГАТСТВА ПО СТОИМОСТИ АКТИВОВ НА НАЧАЛО 2011 г.[1]

Суверенный фонд богатства	Стоимость активов, млрд долл. США	Страна происхождения	Год основания
Abu Dhabi Investment Authority	627	ОАЭ	1976
Government Pension Fund – Global	512	Норвегия	1990
SAMA Foreign Holdings	439	Саудовская Аравия	…
SAFE Investment Company	347	Китай	1997
China Investment Corporation	332	Китай	2007
Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio	259	Гонконг	1993
Government of Singapore Investment Corporation	248	Сингапур	1981
Kuwait Investment Authority	203	Кувейт	1953
National Social Security Fund	147	Китай	2000
National Welfare Fund	143	Россия	2008
Temasek holdings	133	Сингапур	1974
Qatar Investment Authority	85	Катар	2005
Lybyan Investment Authority	70	Ливия	2006

http://www.mckinseyquarterly.com/ The_new_role_of_oil_wealth_in_the_world_economy_2093

[1] Sovereign Wealth Funds : Financial Market Series.// TheCityUK partnering prosperity. — April 2011. — P. 4.

Окончание табл. 4.12

Суверенный фонд богатства	Стоимость активов, млрд долл. США	Страна происхождения	Год основания
Australian Future Fund	67	Австралия	2004
Revenue Regulation Fund	57	Алжир	2000
Другие	481	—	—
Всего	**4150**	—	—

Далее следуют «SAMA Foreign Holdings» (Саудовская Аравия) — 439 млрд, «Kuwait Investment Authority» — 203 млрд, «Qatar Investment Authority — 85 млрд,« Libyan Investment Authority » — 70 млрд долл. Совокупная же стоимость активов суверенных фондов нефтедобывающих стран превышает на сегодняшний день 1,6 трлн долл. США, из которых около 80 % размещено на мировом финансовом рынке.

Как показал мировой опыт, финансовые ресурсы суверенных фондов богатства играют роль своеобразного амортизатора в периоды циклических колебаний деловой активности. Так, согласно докладу экспертов консалтингового агентства «Booz and Company» именно благодаря колоссальным валютным резервам, которые накопил центральный банк Саудовской Аравии с 1970-х гг., правительству этой страны в течение десятилетия удавалось эффективно смягчать негативное влияние сокращения темпов макроэкономического роста.

Подтверждением растущего влияния суверенных фондов богатства на глобальную финансовую систему являются крупномасштабные операции поглощений, которые осуществили данные учреждения во время глобального финансового кризиса. Такие фонды, как «Abu Dhabi Investment Authority», «Qatar Investment Authority», «Saudi Arabian Monetary Agency», «Kuwait Investment Office», в кризисный период приобрели значительные пакеты акций «Citigroup», «Merrill Lynch», «Barclays», «UBS» и «Carlyle Group» (табл. 4.13).

Таблица 4.13

СУВЕРЕННЫЕ ФОНДЫ БОГАТСТВА, ОСУЩЕСТВИВШИЕ КРУПНЕЙШИЕ ПОГЛОЩЕНИЯ В ТЕЧЕНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА (ЯНВАРЬ 2007 — ДЕКАБРЬ 2009 гг.)[1]

Суверенный фонд богатства	Компания – объект поглощения	Стоимость поглощения, млрд долл. США	Доля приобретенного пакета акций, %
GIC of Singapore	UBS	9,8	8,6
Abu Dhabi Investment Authority	Citigroup	7,6	4,9
GIC of Singapore	Citigroup	6,9	4,4
China Investment Corporation	Morgan Stanley	5,0	9,9

[1] The Brave New World of Sovereign Wealth Funds. // The Trustees of the University of Pennsylvania. — 2010. – P. 7.

Окончание табл. 4.13

Суверенный фонд богатства	Компания – объект поглощения	Стоимость поглощения, млрд долл. США	Доля приобретенного пакета акций, %
Temasek (Сінгапур)	Merrill Lynch	5,0	11,3
Qatar Investment Authority	Barclays	3,5	7,7
Kuwait Investment Office	Merrill Lynch	3,4	7,0
Kuwait Investment Office	Citigroup	3,0	1,6
China Investment Corporation	Blackstone	3,0	10,0
Korea Investment Corporation	Merrill Lynch	2,0	4,3
Temasek (Сінгапур)	Barclays	2,0	1,8
Temasek (Сінгапур)	Standard Chartered	2,0	5,4
Saudi Arabian Monetary Agency	UBS	1,8	2,0
Abu Dhabi Investment Authority	Carlyle Group	1,4	7,5

О всесторонней государственной поддержке процессов вбрасывания избыточных нефтедолларов в мировую финансовую систему свидетельствует и тот факт, что в некоторых нефтедобывающих странах, особенно на Ближнем Востоке, отдельные государственные компании прямо или косвенно получают от государства финансовые ресурсы для осуществления инвестирования в зарубежные компании. Среди таких известных на сегодня операций следует упомянуть покупку саудовской компанией «Saudi Basic Industries» за 11,6 млрд долл. дочернего предприятия «General Electric», специализирующегося на производстве пластмасс, а также компанией «DP World» Объединенных Арабских Эмиратов британской компании «P&O» за 8,2 млрд долл.

И, наконец, отметим роль частных компаний нефтедобывающих стран, которые активно направляют свои доходы на покупку зарубежных активов. Среди таких компаний можно назвать кувейтские «Kuwait Mobile Telecommunications Company» и «Agility», а также египетскую «Orascom».

Приток инвестиций нефтедобывающих стран начиная с 2002 г. существенно повысил ликвидность глобального рынка, результатом чего стало падение уровня процентных ставок, усиление инфляционного эффекта, рост цен на зарубежные активы и формирование фондовых пузырей. Эти процессы особенно ярко проявились на глобальном рынке недвижимости, где нефтедоллары серьезно расширили ликвидную базу для потребительского кредитования в США, Великобритании и других развитых странах мира. Так, по оценкам «The Economist» стоимость недвижимости в развитых странах мира только за 2000—2005 гг. выросла с 40 до 70 трлн долл. США, намного превысив темпы роста валового внутреннего продукта[1]. Скажем, в Ирландии в течение 1996—2006 гг. стоимость

[1] The global housing boom // The Economist. — 16-th June 2005.

жилья повысилась на 300 %, в некоторых европейских странах удвоилось, а в США за 25 лет недвижимость подорожала более чем втрое.

Процессы активного накопления капитала в национальных экономиках стран Персидского залива стали катализатором формирования на их территории мощного регионального рынка капитала с диверсифицированной институциональной структурой и высококапитализированными финансовыми центрами. Представить их количественные параметры позволяют следующие показатели: глобальная стоимость исламских финансов в 2010 г. составила 895 млрд долл.[1], средний ежегодный темп прироста исламской финансовой системы за последнее десятилетие стабильно находился на уровне 10—20 %. В таких странах, как Саудовская Аравия, Катар, Кувейт, Бахрейн и Оман, доля активов исламских банков в совокупной капитализации банковской системы составляла 40 %[2].

О растущем значении стран Персидского залива на финансовой арене мира свидетельствует и существенная диверсификация финансовых инструментов. Например, в последние годы Судан и Иран осуществляют эмиссию государственных ценных бумаг, основанных на принципе участия, с целью финансирования правительственных проектов. Совокупная же стоимость исламских корпоративных облигаций (sukuk), эмитированных в 2011 г., достигла 80 млрд долл. США[3] против 11,4 млрд долл. в 2005 г., 5,5 млрд в 2004 г. и 4,6 млрд в 2003 г.[4] При этом капитализация глобального рынка sukuk-облигаций на начало 2012 г. оценивалась экспертами в 180 млрд долл., а наиболее ликвидные сегодня — двухлетние конвертируемые облигации, эмитированные компанией «Dubai Ports».

Особенно высокую активность по включению в процессы финансового глобализма в последнее время демонстрирует Бахрейн, правительственные круги которого стремятся превратить страну в крупный торговый и финансовый центр глобального масштаба. Уже сегодня из-за нехватки налогов на доходы физических и юридических лиц, а также ограничений на вывоз капитала и конвертацию валют это государство по уровню открытости экономики занимает третье место в мире после Гонконга и Сингапура. Еще одним крупным центром инвестиционной активности является Кувейт, имеющий развитый национальный рынок капитала, а совокупный объем банковских депозитов его населения превышает соответствующий показатель Саудовской Аравии, Абу-Даби и Катара.

Динамические процессы модернизации национальных экономических систем стран Персидского залива, направленные на преодоление автаркичности их развития в условиях глобализации, способствуют существенной диверсификации институциональных форм привлечения иностранного инвестиционного капитала. Наибольшую эффективность демонстрируют на данном этапе свободные экономические зоны (СЭЗ) и технопарки. Призванные формировать благоприятную инвестиционную среду и условия для развития предпринимате-

---

[1] *Illias S.* Islamic Finance: Overview and Policy Concerns / S. Illias. — CRS Report for Congress // Prepared for Members and Committees of Congress. — November 30. — 2010. — P. 3.

[2] Overview of Islamic Finance // Grail Research. — June 2007. — P. 6.

[3] Islamic Wealth Management Report 2012 // Bank Sarasin & Co. — Swiss. — February 2012. — P. 23.

[4] Overview of Islamic Finance // Occasional Paper. — August 2006. — № 4 / Department of the Treasure Office of International Affairs. — P. 5.

льства и рыночной инфраструктуры в странах Персидского залива, выравнивать глубокие региональные асимметрии экономического развития, а также привлекать лучшие мировые образцы передовых технологий производства, эти институциональные формирования постепенно превращаются в наиболее привлекательные центры притяжения глобального финансового капитала. Например, только в Объединенных Арабских Эмиратах сейчас функционируют 15 СЭЗ, где осуществляют свою деятельность более 8 тыс. компаний. Крупнейшей является свободная экономическая зона «Джебель Али» в эмирате Дубай, в которой функционируют 4,3 тыс. компаний почти из 100 стран мира, в том числе из государств Совета сотрудничества стран Персидского залива и Ближнего Востока (35 % числа компаний), из Европы (27 %), из Азии и стран Тихоокеанского бассейн (28 %), а также из США и других стран. Здесь представлены ведущие производители таких всемирно известных брендов, как «Acer», «Black & Decker», «Colgate Palmolive», «Compaq», «Daewoo», «Honda», «Unilever», «Johnson & Johnson», «Nestle», «Nissan» , «Philips», «Samsung», «Sony», «Hewlett-Packard», «Hitachi» и др.

В последние годы свободные экономические зоны используются правительствами некоторых арабских стран для развития индустрии информационных и коммуникационных технологий. Так, в ОАЭ еще в 2000 г. была создана СЭЗ «Дубай Интернет-Сити», которая представляет собой оснащенный новейшими инновационными технологиями комплекс, где компании «новой экономики» могут взять в аренду производственные площади, получить льготный доступ к технологической инфраструктуре, а также осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность в соответствии с налоговыми и таможенными льготами, действующими на территории этой зоны. В данном технологическом комплексе работают отделения таких глобальных производителей интеллектуального продукта, как «Oracle» и «Microsoft», которые прорабатывают перспективные направления развития новых технологий и их практическое использование для решения широкого спектра производственных и практических задач в сфере телекоммуникаций и электронного бизнеса.

Резюмируя изложенное, подчеркнем, что формирование новых центров накопления глобального финансового капитала в будущем существенно трансформирует количественные и качественные параметры глобального финансового равновесия по следующим причинам: во-первых, из-за увеличения объемов мировых финансовых активов и их перераспределения в пользу новых центров; во-вторых, вследствие повышения внешних требований и обязательств стран и выравнивания объемов накопленных инвестиций и стоимости финансовых активов на различных региональных сегментах мирового рынка; в-третьих, в результате корректировки территориальных и отраслевых приоритетов международного инвестирования и кредитования. Таким образом, действующая в настоящее время центро-периферическая модель мирового рынка в будущем претерпит существенную модернизацию и по всем объективным показателям трансформируется в полицентрическую модель с новыми центрами накопления финансового капитала и их растущим влиянием на процессы финансовой глобализации.

4.3. Структурно-функциональная характеристика глобальных финансовых дисбалансов

Сфера финансов, будучи наиболее мобильным звеном общественного воспроизводства, на глобализационном витке мирохозяйственного развития демонстрирует все более крепнущую самодостаточность и независимость от регуляторных механизмов влияния макроэкономической политики государств мира. По своему усмотрению определяя параметры глобальных финансовых агрегатов, она обеспечивает себе получение сверхприбылей, одновременно провоцируя накопление в мировой экономике финансовых дисбалансов. А справиться с последними не способны ни глобальная, ни национальные, ни региональные институциональные системы, что подтверждается регулярно повторяющимися локальными финансовыми кризисами. Вспомним некоторые из них: например, европейский валютный кризис 1992—1993 гг., мексиканский финансовый кризис 1994 г., обострение финансовых проблем в Юго-Восточной Азии в 1997 г., в России и Бразилии — в 1998 г., в Аргентине и Турции — в 2001 г., американский ипотечный кризис 2007 г., превратившийся в затяжной финансовый кризис глобального масштаба. И такие кризисы, несмотря на усилия институтов финансового менеджмента различного уровня, не только постоянно вспыхивают в той или иной точке планеты, но и распространяются на целые регионы, а все чаще перерастают в мировые финансовые потрясения.

Подобное положение дел в определенной степени трансформирует традиционные теоретические представления о параметрах макроэкономического равновесия стран мира, об экономической эффективности и конкуренции. Также оно угрожает деформацией национальных воспроизводственных процессов и повышает уязвимость национальных финансовых систем перед экзогенными факторами глобальной конкурентной среды по причине существенного сужения возможностей государств по проведению самостоятельной денежно-кредитной политики и регулированию национальных финансовых рынков. В этой связи следует отметить, что зарубежные и отечественные специалисты в области экономической глобализации суть финансовых дисбалансов трактуют в узком и широком смысле. В узком смысле под ними обычно подразумевают временное неравновесие платежных балансов отдельных стран, которое возникает в результате циклического характера развития их национальных экономик и обусловливает разрыв в объемах привлеченного и инвестированного капитала. Исходя из подобной трактовки объектом анализа является сальдо по счету текущих операций государств, т. е. стоимостные объемы чистого иностранного инвестирования (в случае дефицита платежного баланса) или чистого зарубежного инвестирования (в случае профицита).

Согласно такому методологическому подходу, сторонниками которого являются Б. Алгиери и Т. Брек, Г. Деббелл и Г. Галати, С. Эдвардс, К. Фреунд и

А. Варнок, Л. Комарек, З. Комаркова и М. Мелески[1] и другие ученые, ключевая причина глобальных финансовых дисбалансов — это страновые дифференциации в объемах привлеченного и инвестированного капитала, которые напрямую зависят от темпов их макроэкономического роста. Речь идет о том, что разноскоростная динамика экономического развития стран обусловливает асимметрию в объемах финансовых активов, которые способны аккумулировать их национальные финансовые системы для обслуживания реальных инвестиционных процессов. Накопление дефицита платежных балансов стран и связанные с ними финансовые дисбалансы в соответствии с данным теоретическим подходом не квалифицируются как серьезная структурная проблема глобальной экономики, поскольку, как показал мировой опыт, на протяжении последних десятилетий они поддавались корректировке рычагами государственного антициклического регулирования, а именно денежно-кредитной, бюджетно-налоговой и инвестиционно-структурной политики.

Так, обобщение зарубежного опыта государственного регулирования временного неравновесия платежных балансов отдельных стран находим, в частности, в работе экспертов Европейского центрального банка Б. Алгиери и Т. Брека «Модели регулирования текущего счета»[2]. Система корректирующих механизмов платежных балансов была агрегирована в три группы рычагов: к первой из них отнесены инструменты внутреннего корректирования (Internal Adjustment — сокращение внутреннего спроса без изменения уровня процентной ставки); ко второй — инструменты внешнего корректирования (External Adjustment — снижение процентной ставки без изменения динамики роста ВВП и внутреннего спроса) к третьей — инструменты смешанного регулирования (Mixed Adjustment — комбинация сдерживания экономического роста и снижения уровня процентной ставки) (табл. 4.14). Исследовав 71 эпизод реализации мероприятий по корректировке платежных балансов, авторы установили, что наибольшую эффективность с точки зрения влияния на макроэкономическую динамику (текущий счет, внутренний спрос, уровень потребительских цен и цен на активы, уровень государственных расходов и внешняя позиция стран) продемонстрировали инструменты внутреннего регулирования, к которым на протяжении исследуемого периода чаще всего прибегали как развитые страны мира, так и страны с недавно сформированными финансовыми рынками.

---

[1] См. подробнее: *Algieri B.* Patterns of Current Account Adjustment. Insights From Past Experience / B. Algieri, T. Bracke // Working Paper Series. — June 2007. — № 762. — [European Central Bank]. — 54 p.; *Debbelle G.* Current Account Adjustment and Capital Flows / G. Debbelle, G. Galati // BIS Working Papers. — 2005. — № 169. — P. 3—28; *Edwards S.* On Current Account Surpluses and the Correction of Global Imbalances, presented at Tenth Annual Conference of the Central Bank of Chile on Current Account and External Financing / S. Edwards // Central Bank of Chile. — September 2006; *Freund C.* Current Account Adjustment in Industrialized Countries / C. Freund // Journal of International Money and Finance. — 2005. — Vol. 24. — № 8. — P. 1278—1298; *Freund C.* Current Account Deficit in Industrial Countries: The Bigger They Are, The Harder They Fall / C. Freund, A. Warnock. — Chicago : The University of Chicago Press, 2006; *Komarek L.* Current Account Reversal and Growth: The Direct Effect Eastern Europe 1923—2000 / L. Komarek, Z. Komarkova, M. Melecky // Warwick Economic Research Paper. — 2005. — № 736; *Komarek L.* Currency Crises, Current Account Reversals and Growth: The Compounded Effect for Emerging Markets / L. Komarek, M. Melecky // Warwick Economic Research Paper. — 2005. — № 735.

[2] *Algieri B.* Patterns of Current Account Adjustment. Insights From Past Experience / B. Algieri, T. Bracke // Working Paper Series. — June 2007. — № 762. — [European Central Bank]. — 54 p.

Таблиця 4.14

ЧИСЛЕННОСТЬ ЭПИЗОДОВ КОРРЕКТИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА ПО РАЗЛИЧНЫМ ГРУППАМ СТРАН ЗА 1970—2006 гг.[1]

Групnа стран	1970-е гг.	1980-е гг.	1990-е гг.	2000-е гг.	Общее число епизодов			
					всего	в том числе		
						Внутреннее корректирование	внешнее корректирование	смешанное корректирование
Страны Большой семерки	3	7	3	1	**14**	6	3	5
Другие развитые страны мира	6	13	9	0	**28**	17	6	5
Страны с новообразованными финансовыми рынками	1	6	16	6	**29**	13	8	8
Всего	**10**	**26**	**28**	**7**	**71**	36	17	18

Однако подобный подход к пониманию сути финансовых дисбалансов — довольно суженный и поэтому демонстрирует сегодня существенные методологические недостатки, так как в эпоху глобализации цикличность национального экономического развития приобретает синхронизированный характер. Это происходит в результате углубления транснационализации национальных экономик стран мира, усиления их взаимозависимости, интернационализации финансовых систем государств, циклической смены технологических укладов и др. При таких условиях глобальный капитал в поисках наиболее прибыльных сфер своего вложения в определенной степени теряет способность к быстрой передиспозиции в отраслевом и территориальном разрезах мирового хозяйства. Поэтому существенной модернизации требует сама концепция глобальных финансовых дисбалансов с позиции осмысления их сути, выяснения причин, обусловливающих соответствующую дисфункцию мировой финансовой системы, а также оценки их уровня и последствий для глобальной финансовой стабильности.

Вернемся к истолкованию сути финансовых дисбалансов. Убеждены, что их необходимо рассматривать в широком смысле как результат глубоких трансформаций мировой экономики, связанных со стремительным углублением разрыва между материально-вещественным содержанием глобального валового продукта и стоимостной формой его выражения. Причина этого — отрыв процессов капитализации компаний от реальной основы социально-экономического прогресса (рост производительности общественного труда, нарастание асимметрии между объемами финансовых услуг и реального производства, углубление диспропорций между производственным и спекулятивным накоплением капитала, отсутствие эффективных инструментов ре-

[1] *Algieri B.* Patterns of Current Account Adjustment. Insights From Past Experience / B. Algieri, T. Bracke // Working Paper Series. — June 2007. — № 762. — [European Central Bank]. — P. 17.

гулирования национальных финансовых рынков, а также усугубление неравномерности в отраслевой и территориальной диспозиции международных финансовых потоков, в мировом разделении сбережений и инвестиций, долга и кредита). Именно эти факторы в условиях либерализации процессов межстранового и межрегионального перетока капиталов создают структурные предпосылки для воспроизведения и накопления в мировой экономике глобальных финансовых дисбалансов. Ведь если в условиях закрытой экономики единственный источник для накопления капитала в стране — это внутренние сбережения, то открытая экономическая система существенно расширяет источники доступных для нее финансовых ресурсов за счет включения в них внешних инвестиций, являющихся результатом сбережений иностранных субъектов. Одновременно в условиях открытой экономики внутренние сбережения страны могут и не быть реальным источником финансирования национального накопления, а направляться на финансирование зарубежных экономик в формах оттока капитала, формирования золотовалютных резервов, погашения внешнего долга, превращения сбережений в наличную иностранную валюту и др.

Таким образом, существенной модификации подвергается механизм трансформации сбережений в инвестиции, когда совокупный объем внутренних сбережений может намного превышать или, наоборот, значительно отставать от совокупного объема инвестиций в рамках национальной экономики. В этой связи вполне справедливым представляется мнение авторитетного американского экономиста, председателя Федеральной резервной системы США Б. Бернанке, утверждающего, что основным катализатором разбалансирования мировой финансовой системы и последнего глобального финансового кризиса стал стремительный рост сбережений с конца 1990-х гг. в азиатских и нефтедобывающих странах. А на фоне искусственного занижения ими курсов национальных валют (как ключевого инструмента реализации модели экспортоориентированного экономического роста) это явилось причиной формирования в этих государствах избыточной массы денежных ресурсов, которые направлялись в США и использовались главным образом для финансирования огромного дефицита счета текущих операций Америки. Вследствие этого постепенно углублялись структурные изъяны в ее национальной экономике и создавались условия для безудержного наращивания потребления у многих представителей американского общества, что со временем трансформировалось в своеобразный «потребительский фетишизм». Об этом свидетельствует, в частности, тот факт, что в последнее десятилетие потребительские расходы формируют около 2/3 ВВП США, а постоянное увеличение их объема за последние тридцать лет обеспечивало прирост как ВВП, так и доходов населения и государственного бюджета этой страны.

Именно так был сформирован самоподдерживающийся режим циркуляции глобального капитала в мировом хозяйстве, противоположный модели его перераспределения конца XIX – начала XX вв. Если сто лет назад проблема перенакоплении капитала в развитых странах мира решалась главным образом путем его вывоза в отсталые государства, то сегодня, наоборот, развивающиеся страны стали главными центрами его накопления, а государства-лидеры — его потребителями.

Подобную ситуацию, вызванную «глобальным избытком сбережений» (Global Savings Glut), Б. Бернанке метко квалифицирует как *парадокс сбережения* и характеризует как крайне деструктивную, не способствующую достижению оптимального уровня ликвидности на мировых рынках сбережений и приводящую к необоснованно низким процентным ставкам на международный ссудный капитал[1]. Однако тем самым финансист пытается в определенной степени завуалировать решающую роль в разбалансировании мировой финансовой системы Соединенных Штатов, которые допускают значительные перекосы в экономической политике и небывалый фискальный и монетарный экспансионизм, перекладывая всю вину генерирования глобальных финансовых дисбалансов на другие страны.

Более того, некоторые зарубежные ученые даже пытаются убеждать, что глобальные финансовые дисбалансы провоцируются непосредственно периферийными странами. Обобщение подобных предположений и выводов встречаем, в частности, в книге Дж. Сороса «Кризис мирового капитализма» (1999 г.). В ней утверждается, что капитализм, как гигантская система циркуляции финансовых ресурсов с их «всасыванием» в центре и «выталкиванием» на периферии, может получить глубокие финансовые дисбалансы, если отсталые государства попытаются ограничить движение денег в направлении к центру, закрывая «клапаны» их свободного выхода[2]. В качестве инструментария стабилизации дисбалансов Сорос предлагает создать механизм гарантированных займов для периферийных стран с целью снабжения их доступными финансовыми ресурсами по приемлемым ценам и в достаточных объемах, что по своей сути будет означать «справедливое» возвращение их национальных сбережений. Институционально подобная система должна опираться на глобальный центральный банк, который осуществлял бы перераспределительные функции в масштабах мировой экономики. Такой банк, по замыслу Дж. Сороса, должен стать основой эффективной трансформации сбережений в инвестиции как в мировом хозяйстве в целом, так и в рамках национальных экономик, что обеспечит устойчивость мировой валютно-финансовой системы и позволит избежать ее хронических дисбалансов.

Вместе с тем концепция пространственной диспозиции международных финансовых потоков при объяснении глобальных финансовых дисбалансов не может ограничиваться одной или несколькими странами, например, США, Китаем или другими государствами или их группами. Ведь, как показывает международная финансовая статистика, общий нисходящий тренд динамики сбережений и инвестиций характерен для всех высокоразвитых страна мира, а тенденция к их росту наблюдается в развивающихся странах с 1970-х гг. (рис. 4.5).

---

[1] *Bernanke B.* The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit [Electronic resource] / B. Bernanke // Remarks at the Sandridge Lecture ; Virginia Association of Economics. — Richmond : Virginia, 2005. — Available from :
http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/200503102/ default.htm

[2] Сорос Дж. Кризис мирового капитализма / Дж. Сорос. — М. : ИНФРА-М, 1999. — С. 82.

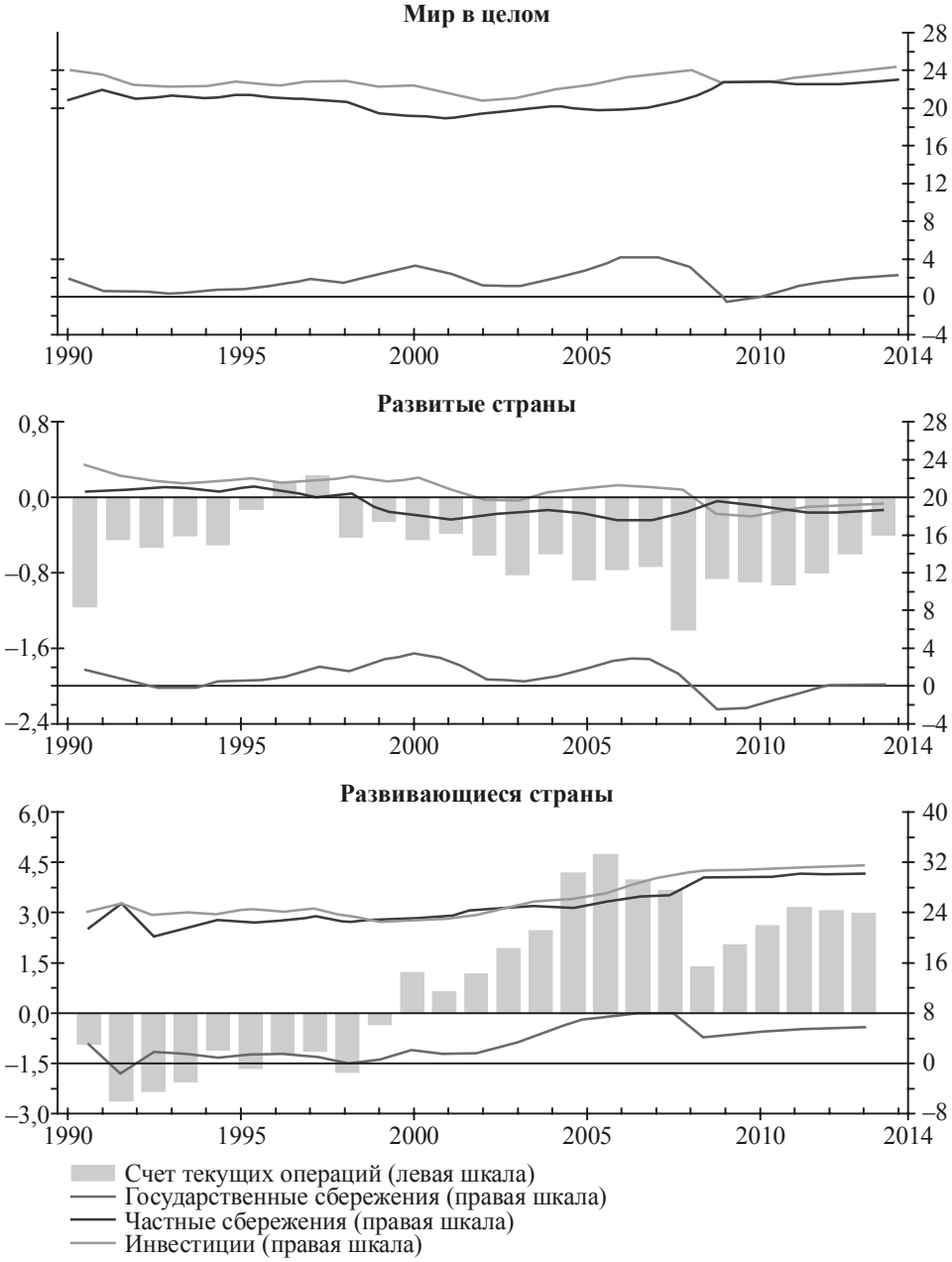

Рис. 4.5. Глобальные сбережения, инвестиции и счет текущих операцій,% мирового ВВП[1]

[1] World Economic Outlook. Crisis and Recovery. — April 2009. — IMF, 2009. — P. 31.

При этом начиная с 2000-х гг. глобальные финансовые дисбалансы, как превышение инвестиций над сбережениями и нехватка последних в промышленно развитых странах и, соответственно, накопление сбережений и их отставание от инвестиций в развивающихся странах, демонстрируют устойчивую тенденцию к усугублению. Подобная ситуация одновременно приводит к дестабилизации сальдо счета текущих операций стран: в высокоразвитых государствах мира эта цифра отрицательная, а в развивающихся странах — положительная. Поэтому можем заключить, что противодействие глобальным финансовым дисбалансам, бесспорно, является задачей комплексной и системной, решить которую в рамках одной страны, будь то даже США, или в рамках ограниченной группы стран невозможно.

О разнонациональних финансовых дисбалансах лишний раз свидетельствуют противоположно направленные тенденции динамики инвестиций и сбережений в странах, что быстро развивают свои национальные рынки. С одной стороны, азиатские государства, такие как Республика Корея, Гонконг, Сингапур, Тайвань, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины, как уже отмечалось, поддерживают профицитное сальдо текущего счета, с другой стороны, в таких постсоциалистических восточноевропейских странах, как Венгрия, Польша, Словакия, Чехия, Албания, Болгария, Македония, Румыния, Хорватия, Латвия, Литва, Эстония, уже длительное время наблюдаются дефицитное сальдо текущего счета за счет интенсивного роста инвестиций в регионе, главным образом в странах с низкими доходами.

Ряд экспертов[1] связывают такую диспозицию с осуществлением финансовой либерализации в этих государствах, вхождением многих из них в ЕС, благодаря чему были облегчены общие условия доступа и привлечения иностранного капитала и эффективного его инвестирования в инновационные и другие выгодные проекты, снижены барьеры для иностранных банков, а процесс интеграции в ЕС улучшил перспективы сохранения и усиления экономической и политической стабильности, что дополнительно стимулировало приток иностранного капитала. В то же время в быстро развивающихся азиатских странах профицитность текущего счета обеспечивается главным образом меньшей степенью либерализации национальных финансовых рынков и операций с капиталом, значительной долей государственного сектора в экономической системе общества, заниженным курсом национальных валют и большой численностью населения младшего возраста.

Подобный подход к раскрытию причин глобальных финансовых дисбалансов в своей основе корреспондирует с выводами Э. Мендозы, В. Квадрини и Ж.-В. Риоса-Рулла. В своей книге «Финансовая интеграция, финансовая глубина и глобальные дисбалансы»[2] они заключают, что чем более развитым и глу-

---

[1] *Abiad A. G.* A New Database of Financial Reforms / Abdul G. Abiad, Thierry Tressel, Enrica Detragiache // IMF Working Papers. — Washington : International Monetary Fund, 2008. — P. 1—28; *Herrmann S.* Real Convergence, Financial Markets, and the Current Account — Emerging Europe versus Emerging Asia / Sabine Herrmann, Adalbert Winkler // ECB Occasional Paper. — № 88. — Frankfurt am Main : European Central Bank, 2008. — 38 p.; *Dubravko M.* The Role of Housing Markets and Foreign-Owned Banks in the Credit Expansion in Central and Eastern Europe / M. Dubravko // Rapid Credit Growth in Central and Eastern Europe : Endless Boom or Early Warning? ed. by Inci Otker and Charles Enoch. — Washington : International Monetary Fund, 2007. — P. 56—98.

[2] *Mendoza E.* Financial Integration / E. Mendoza, V. Quadrini, J.-V. Rios-Rull // Financial Deepness and Global Imbalances. — 2007. — June 20. — 46 p.

боким является финансовый рынок страны при отсутствии ограничений на движение капитала, тем более масштабные внешние обязательства она способна аккумулировать в долгосрочном периоде и тем в большей степени ее финансовые посредники склоняются к рискованному поведению, инвестируя свои средства в высокорисковые активы и привлекая иностранный капитал в долговые инструменты национальных эмитентов. Как результат — целевая функция финансового сектора такой страны сводится преимущественно к перераспределению финансовых активов и рисков, что ведет к снижению уровня сбережений в государстве. Следовательно, государство характеризуется низким уровнем сбережений и высоким текущим потреблением, что на фоне высокой нормы прибыли на вложенный капитал становится причиной роста ее платежного дефицита и чистых внешних обязательств.

Ярким примером такой страны являются США, где в течение последних лет наблюдалось стремительное сокращение национальных сбережений, обусловленное ухудшением сальдо государственных финансов и накоплением американскими гражданами богатства в виде жилья и недвижимости. По данным специалистов Международного валютного фонда сбережения в США неудержимо сокращаются с конца 1990-х гг., усугубляя тем самым долгосрочную тенденцию национального экономического спада, — сначала от падения частных сбережений, а с 2000 г. — в результате перехода от бюджетного профицита к значительному дефициту. Так, если в середине 1980-х гг. американские домохозяйства сохраняли около 7–9 % своих текущих доходов, то к 2007 г. норма их сбережений достигла самого низкого в истории уровня — 0,4 % совокупных доходов (в 2002 г. — 2,4 %). Сбережения корпоративного сектора частично компенсировали это катастрофическое падение, в результате чего доля валовых национальных сбережений в ВВП снизилась с 16,6 % в 1992—2000 гг. до 13,8 % в 2002—2007 гг.[1]

Понятно, что вследствие недостатка собственных финансовых ресурсов необходимые их объемы приходилось привлекать из-за рубежа. К примеру, ежегодная сумма получаемых США ссудных капиталов не так давно оценивалась экспертами почти в 1 трлн долл. США, что является свидетельством существенного превышения спроса на американские активы по сравнению со спросом на активы в других странах мира и модификации традиционных представлений о параметрах макроэкономической стабильности государств и процессах их приспособления к глобальной финансовой конъюнктуре. Ведь в случае значительного накопления странами внешних активов и обязательств валютный курс перестает быть инструментом экзогенного приспособления их национальных экономик к условиям глобальной финансовой среды, поскольку ее колебания все более зависят от стабильности внешней позиции того или иного государства и перспектив инвестиционных операций в его национальной валюте.

И, как уже отмечалось, государства с низким уровнем развития финансового рынка занимают противоположную позицию, наращивая масштабы сбережений капитала и объемы чистых внешних активов, а также снижая текущее потребление, что обеспечивает им платежный профицит и накопление значительных

[1] *Сапір Ж.* Наскільки тяжко, наскільки довго? (спроба прогнозування глибини і тривалості кризи / Ж. Сапір // Економіка України. — 2008. — № 10. — С. 77.

валютных резервов. К числу таких стран относятся прежде всего «азиатские тигры», которые после финансового кризиса 1997—1998 гг. начали стремительно накапливать валютные резервы с целью страхования на случай неожиданного оттока капитала из их национальных экономик, как это случилось в 1997 г. Так, если в 1965 г . стоимостный объем мировых валютных резервов составлял всего 0,1 трлн СПЗ, в 1988 г. — 0,5 трлн, то в 2008 г. он достиг 6,9 трлн, а в 2010 г. — 9,6 трлн[1].

При этом на страны с формирующимся рынком приходится в настоящее время почти 66 % общемировых официальных валютных резервов[2], которые, как известно, формируются почти исключительно в долларах США, евро, фунтах стерлингов, иенах и швейцарских франках, а значит, инвестируются в финансовые инструменты развитых стран – эмитентов данных валют. На долю официальных валютных резервов по состоянию на начало 2011 г. приходилось в среднем более половины совокупных внешних активов стран с формирующимся рынком. В Китае и Индии они составляли примерно две трети совокупных внешних активов. Первое место в мире по величине официальных резервных активов занимает Китай, накопив в пересчете на доллары США более 3 трлн таких резервных средств. Среди суверенных инвестиционных фондов также преобладают институты из стран с формирующимся рынком (Китай, страны Юго-Восточной Азии, Персидского залива).

Если оценивать влияние подобного стремительного накопления валютных резервов в азиатских экономиках на мировое экономическое равновесие, то следует отметить, что уже сегодня их стоимость существенно превышает допустимые лимиты. В частности, если руководствоваться нормативами Банка международных расчетов (согласно которым адекватная стоимость валютных резервов страны должна или равняться объему ее краткосрочного долга, или колебаться в пределах 5—20 % денежного агрегата М2, или быть равной сумме импорта страны за 3-4 месяца), то стоимость валютных резервов Китая еще в начале 2000-х гг. превышала допустимую норму почти в 12 раз, Тайваня — почти в шесть раз, России и Индии — вчетверо, а Кореи и Малайзии — втрое[3]. Среди негативных моментов чрезмерного накопления валютных резервов азиатскими странами необходимо отметить прежде всего ряд угроз их макроэкономической стабильности, а именно снижение поступлений в государственный бюджет, повышение уровня процентных ставок, непрерывный рост денежных агрегатов и внутреннего кредитования, избыточная ликвидность банковской системы и ее нечувствительность к инструментам монетарного регулирования и др.

Кроме того, современные тенденции развития ряда азиатских экономик показывают, что дальнейшее накопление валютных резервов не только теряет экономическую целесообразность, но и уже сегодня приводит к прямым потерям в форме постоянного сокращения фонда потребления, подрыва трудовой мотивации населения и ориентации национальных воспроизводственных процессов этих государств на внешние рынки сбыта. Убедительным примером, подтверждающим данный тезис, является китайская экономика, где цели обес-

[1] Global Financial Stability Report // Statistical Appendix. — April 2012. — P. 11.
[2] Ibid.
[3] *Wijnholds J. O. De Beaufort*. Reserve Adequacy In Emerging Market Economies / J. Onno De Beaufort Wijnholds, A. Kapteyn // IMF Working Paper. — WP/01/143. — 2001. — P. 15.

печения высоких темпов экономического роста подчинены процессы накопления инвестиционного капитала. А поскольку формирование инвестиционных ресурсов требует постоянного увеличения накопления капитала за счет сокращения фонда потребления, то все более ухудшается отношение населения к труду и гипертрофируется экспортная деятельность этого государства. При этом чрезмерная зависимость национального воспроизводственного процесса Китая от международной рыночной конъюнктуры не только существенно затрудняет проведение там сбалансированной монетарной политики, но и угрожает глобальной финансовой стабильности, учитывая масштабы народнохозяйственного комплекса Китая и его растущее влияние на мировую экономику.

В совокупности все это приводит к воспроизводству и прогрессированию глобальных финансовых дисбалансов, справиться с которыми не способны даже центральные банки стран и государственные органы монетарного регулирования. Наглядной иллюстрацией этого является Федеральная резервная система США (ФРС), которая после Ямайской валютной системы, когда была отменена привязка доллара к золоту, получила монополию на бесконтрольную эмиссию этой денежной единицы. В результате объем долларовой массы в мире за последние десятилетия вырос в десятки раз, на порядок превышая объем ВВП Соединенных Штатов, которые, по логике, должны были бы регулировать соотношение реального производства и стоимостной формы его выражения. Именно доллар был и сегодня остается главной расчетной валютой в международной торговле, что позволяет США получать колоссальные доходы от «сеньоража». Осуществляя эмиссию ничем не обеспеченных денежных знаков, американское правительство, а также физические и юридические лица этой страны могли покупать товары и услуги практически в любой стране мира. Однако доллар из-за высокого уровня долларизации мировой экономики, наряду с выполнением традиционных функций денег, превратился в обычный товар, что загнало США в ловушку, из которой не так просто найти выход.

Кроме того, в условиях снятия ограничений на свободное перемещение капитала в глобальном масштабе и выхода на мировую финансовую арену новых игроков в лице азиатских стран ФРС постепенно лишается эффективного инструментария противодействия неограниченному расширению денежного предложения. Ведь огромная денежная масса, не связанная с обслуживанием потоков товаров, ресурсов и реальных активов, сразу устремилась в финансовый сектор, о чем свидетельствует, в частности, тот факт, что за последнее десятилетие доля вложений в финансовые активы выросла до 80 % совокупного инвестиционного капитала, привлеченного ведущими странами мира. Этот глубокий структурный сдвиг был обусловлен неудержимо нарастающим разрывом в уровнях рентабельности финансовых операций и деятельности в реальном секторе экономики: если рентабельность производственных активов составляет 12—15 %, то финансовых — 60—80 %, а по отдельным операциям — даже 100 %.

В свою очередь, низкие процентные ставки, сопровождавшие денежную эмиссию, не привели к росту цен на товары и услуги, а, объединившись с процессами секьюритизации активов и расширением рынков производных ценных бумаг, ускорили повышение стоимости финансовых активов. При таких условиях стимулирование национального финансового рынка США и решение проб-

лемы финансирования их платежного дефицита за счет роста объемов непокрытой денежной массы становится для ФРС все более трудной задачей.

Первым на такую ситуацию отреагировал глобальный ипотечный рынок, который с конца 1990-х гг. вместе с валютным и фондовым рынками активно включился в процесс «отсасывания» избыточной валютной ликвидности. Снижение в 2003 г. уровня процентной ставки до 1 % спровоцировало отток капитала из сферы производственного накопления в сферу потребления, позволив американским банкам в сжатые сроки накачать экономику деньгами путем активной выдачи ипотечных кредитов под строительство жилья. На фоне ухудшения качества кредитования это привело к небывалому увеличению капитализации ипотечного рынка США (75 % ВВП в начале 2006 г.) и беспрецедентному росту государственных и частных долгов, совокупная стоимость которых, по оценкам «Independent Strategy», в 2006 г. превысила объем денежной базы примерно в 52 раза[1].

Именно на основе ипотечных кредитов на покупку жилья базировался экономический рост в США последних лет. Об этом свидетельствует то, что путем введения в обращение чистой стоимости домов (Home Equity Extraction) американские домохозяйства в 2002—2007 гг. получали в среднем за год более 51 млрд дол., тогда как в 1993—2001 гг. этот показатель не превышал 5,8 млрд[2]. Это позволило американцам, несмотря на крайне низкие темпы роста заработной платы, поддерживать устойчиво высокие темпы потребления, что в конце концов привело к угрожающему увеличению их кредитной задолженности (рис. 4.6).

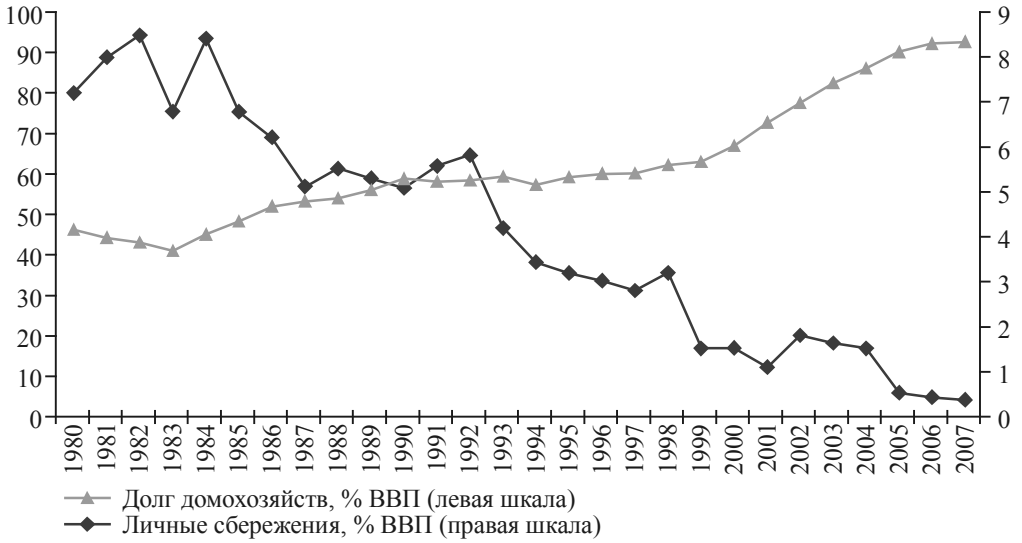

Рис. 4.6. Динамика сбережений и задолженности американских домохозяйств в течение 1980—2007 гг.[3]

[1] *Смирнов А.* Кредитный «пузырь» и перколация финансового рынка / А. Смирнов // Вопросы экономики. — 2008. — № 10. — С. 6.

[2] *Сапір Ж.* Наскільки тяжко, наскільки довго? (спроба прогнозування глибини і тривалості кризи / Ж. Сапір // Економіка України. — 2008. — № 10. — С. 78.

[3] Там же.

Более того, американцы получили возможность опережающими темпами по сравнению с темпами роста ВВП страны повышать свою кредитную задолженность, а импульс дальнейшему наращиванию объемов кредитования придало формирование в период 1998—2001 гг. финансового пузыря, связанное с резким увеличением числа, а позже — с банкротством высокотехнологичных интернет-компаний, так называемых «доткомов». В результате доля прямых расходов по обслуживанию ипотечных и потребительских кредитов в совокупном доходе американских домохозяйств составляет на сегодня около 14,5 %, а с учетом налогообложения недвижимости и обязательств по оплате арендных и страховых платежей эти выплаты достигают 20 %.

В продолжение отметим, что на фоне резкого повышения процентной ставки в 2006 г. заемщики оказались неспособными ее обслуживать, и как следствие — стремительное падение цен на недвижимость, дестабилизация банковской системы США, масштабный дефицит ликвидности и дефолт кредитных и инвестиционных компаний. Так, в 2006 г. более 100 американских компаний свернули кредитные и инвестиционные программы в жилищном строительстве; в 2007 г. совокупные потери банковских и финансовых институтов достигли 300 млрд дол. США[1], а в начале 2009 г. — 1,2 трлн долл. Это пошатнуло фондовый рынок США, а через него — спровоцировало масштабный кризис мировой финансовой системы и обвал фондовых рынков всего мира. Только за 2007 г. совокупная стоимость ценных бумаг на мировом фондовом рынке снизилась на 5 трлн долл. США, в результате чего инвесторы переориентировали свою деятельность с фондового на товарный рынок, постепенно раскручивая спираль глобальной инфляции и тормозя темпы роста мирового производства.

Отсутствие рациональных ограничений в предоставлении займов стало результатом дерегуляции американского рынка после отмены в 1999 г. акта Гласа–Стигала, который закреплял функциональный принцип его регулирования. Согласно этому принципу каждый финансовый институт (прежде всего банки) должен был выполнять свои традиционные функции с точки зрения институционального обеспечения кругооборота в экономике того или иного сегмента финансового капитала. После отмены этого акта банки не только стали активно сотрудничать с инвестиционными банками, но и сами включились в операции фондового рынка и начали выполнять несвойственные им функции, постепенно перенимая на себя ряд функций других финансовых институтов. Наиболее активно в операции фондового рынка включились банки, имеющие мировой авторитет, например «Merrill Lynch», «Bank of America», «JPMorgan», «Citigroup», «BNP Paribas», «HSBC», «UBS», «Barclays» и др., которые долгое время работали в сегменте высокорисковых кредитов и владели акциями корпоративного сектора.

В подобных условиях традиционные инструменты регулирования банковской деятельности в какой-то степени себя исчерпывают. Ведь для государства становится невозможным отслеживать, в каком звене хозяйственного механизма как подсистемы экономической системы каждый финансовый институт

[1] *Гайдуцький П. І.* Глобалізація економічної рецесії та фінансової нестабільності / П. І. Гайдуцький, К. В. Паливода // Фінанси України. — 2008. №1. — С. 27—28.

формирует свою капитализированную добавленную стоимость, как она распределяется и в чьем лице она персонифицируется. Преобразование функций финансово-кредитных учреждений и тесная связь между ними привели к тому, что банкротство компаний, акциями которых владели банки, вынуждало последних прибегнуть к списанию колоссальной задолженности. Их суммарная сумма составила, скажем, для «Merrill Lynch» 15 млрд дол. США, для «Citygroup» — 18 млрд, а для «UBS» достигла рекордной отметки в 37 млрд[1].

Значительную дестабилизирующую роль сыграло и высокое доверие регулирующих органов к выводам рейтинговых агентств, которые, присваивая рейтинги финансово-кредитным институтам, преследовали цель минимизации возможных рисков их деятельности и максимизации ее прибыльности. Кроме того, дерегуляция финансовых рынков дополнилась рядом характерных для финансовой среды недостатков, прежде всего моральным риском и асимметрией информации, что усилило субъективность оценки рисков деятельности корпоративного сектора и позволило топ-менеджменту сознательно манипулировать результатами финансово-хозяйственной деятельности компаний.

Мощному оттоку капитала из сферы производственного накопления в значительной степени способствовало распространение новых и чрезвычайно сложных финансовых производных, прежде всего «квадратных» залоговых долговых обязательств (CDO's-Squared), залогом для которых служат в основном другие залоговые долговые обязательства. Именно они распространили в экономике процессы секьюритизации активов и существенно расширили масштабы рынков производных ценных бумаг, ускорив тем самым рост стоимости финансовых активов. Так, в течение 1995—2010 гг. последние выросли почти в десять раз и составили на конец периода более 80,5 трлн долл. США, что в двадцать раз превышало стоимость проданных товаров и услуг.

Между тем под влиянием современного мирового финансово-экономического кризиса размеры глобального дисбаланса несколько сократились: в развитых странах — благодаря увеличению национальных сбережений и сокращению потребления и инвестиционных расходов, финансируемых за счет кредитных ресурсов; в странах – крупнейших чистых экспортерах — в результате определенного уменьшения экспортных поступлений и профицита текущего платежного баланса. Однако этот дисбаланс все еще остается достаточно значительным и вызывает опасения с точки зрения возможных рисков для стабильности мировой финансовой системы. К тому же МВФ прогнозирует в среднесрочной перспективе рост профицита текущего платежного баланса Китая и быстроразвивающихся восточноазиатского стран, что может приводить к воспроизводству глобального финансового дисбаланса и в дальнейшем[2].

Таким образом, длительное структурное накопление в мировой экономике финансовых дисбалансов стало детонатором глобального экономического кризиса, который со всей очевидностью обозначился в конце 2007 г., а в 2008—2009 гг. с беспрецедентной скоростью распространился практически на все страны мира. Среди форм его проявления следует отметить прежде всего резкое

[1] *Дорошенко І. В.* Глобальна фінансова криза та її вплив на розвиток економіки України [Електронний ресурс] / І. В. Дорошенко // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. — 2008. — № 3. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Doroshenko_308.htm11

[2] МВФ. Перспективы развития мировой экономики. — Вашингтон, 2011. — С. 27.

падение капитализации компаний, замедление деловой активности, сокращение потребительских расходов, рост безработицы, снижение темпов роста мировой экономики, углубление валютных дисбалансов, сокращение объемов межбанковского кредитования, сворачивание кредитования реального сектора экономики и домохозяйств, подорожание кредитного капитала и др.

При этом по глубине и масштабам влияния на национальные экономики этот кризис выходит за рамки обычной цикличности и характеризуется четко выраженным структурно-инновационным характером, то есть предопределяет системные качественные трансформации мирового производства и его технологической базы на основе шестого высокотехнологичного уклада. Речь идет о том, что глобальный экономический кризис, разворачивающийся сегодня в мировой экономике, является лишь проявлением общих закономерностей, которые обусловливает «укладная» концепция долгосрочной мегатехнологичной динамики. И хотя такие закономерности частично завуалированы наслоением на них специфических процессов в финансовой сфере (саморазрушение финансовой пирамиды долговых обязательств в США и крах глобального рынка деривативов, в том числе контрактно-нефтяных и финансовых пузырей), однако стремительное падение фондовых индексов и цен на энергоносители, а также производственный спад и рост структурной безработицы являются отличительными признаками длинноволновой депрессии, вызванной цикличностью смены технологических укладов и обновлением технологического базиса общественного производства с целью повышения уровня производительности труда.

В мировой экономике произошла синхронизация нескольких отдельных кризисов — структурного, связанного с исчерпанием ресурса пятого технологического уклада, а также финансового, банковского, инвестиционного, валютного, институционального, что создало мощнейший в новейшей экономической истории разрушительный резонанс. Поэтому глобальная экономика должна пройти процесс своеобразной «перезагрузки» и избавиться от перенакопленного капитала путем его массового обесценения в процессе неизбежной длительной и глубокой депрессии. А обесценивание денежного капитала осуществляется в результате неоднократного краха фондовых и финансовых рынков, а также дефолта доллара, как это уже происходило в 1930-х и 1970-х гг.

При этом, если в ведущих странах мира начальная фаза замены доминирующего пятого уклада шестым сопровождается невиданным по масштабам и глубине финансовым кризисом с его постепенной трансформацией в длинноволновую депрессию, то развивающиеся страны получают мощный импульс активного экономического роста. Ведь, не будучи обремененными избыточными производственными мощностями в отраслях устаревшего технологического уклада, они в значительно меньшей степени подвержены влиянию структурного кризиса и, соответственно, столкнутся с меньшими масштабами обесценивания капитала. В то же время динамическое освоение базовых технологий и производств нового технологического уклада откроет перед ними редкую возможность опередить развитые страны мира в структурной перестройке национальных экономик, подключиться к очередной волне экономического роста и оперативно реагировать на глобальные вызовы научно-технического и социального прогресса.

Глава 5

ЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ГЛОБАЛИЗАЦИОННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

5.1. Эволюция социально-экономических форм неравномерно-циклического развития мирового хозяйства

Имманентным признаком национального и мирового экономического развития последних двух столетий является его циклически-неравномерный характер, что выражается в регулярных колебаниях уровня деловой активности, постоянных нарушениях равновесия экономических систем различных уровней, аккумуляции экономических диспропорций, изменениях диспозиции стран на экономической карте мира и т. д.

Циклически-неравномерный характер развития присущ экономическим системам на микро-, мезо-, макро, мета- и мегауровне и обусловлен разноскоростным прогрессом их отдельных элементов в рамках предприятий, отраслей, сфер национальной экономики стран, а также в масштабах мирового хозяйства и его отдельных регионов, что приводит при полном исчерпании потенциала старых экономических структур к их системным трансформациям. Это свидетельствует о завершении одного экономического цикла и переходе к следующему.

Мировой опыт показывает, что развитие капиталистической рыночной системы всегда отличалось неравномерной динамикой прогресса ее подсистем, что было закономерным результатом углубления международного разделения труда, разной интенсивности процесса отраслевого и территориального накопления капитала и влияния экономических, технологических, демографических, природных и институциональных факторов.

Каждый этап трансформации капитализма (домонополистический — начало XIX в.—1870-е гг., монополистический — 1870—1920-е гг., государственно-монополистический — 1930—1980-е гг. и глобальный — с 1980-х гг. до настоящего времени) характеризуется соответствующими социально-экономическими измерениями неравномерности мирохозяйственного развития. При этом переход капиталистического общества на новый, качественно более высокий, уровень развития сопровождался существенными модификациями этих измерений, когда видоизменялись старые, традиционные измерения и появлялись новые. И хотя неравномерность является общим признаком развития мирового хозяйства с самого начала его становления, однако относительно высокого уровня оно достигло лишь в конце XIX века в эпоху преобразования домонополистического капитализма в монополистический.

Что же касается домонополистического капитализма и предшествовавшего ему мелкого товарного производства, то этим стадиям капиталистической рыночной системы отвечали простые — микро- и отраслевые — измерения неравномерности экономического развития, а именно асинхронность и скачкообразность развития отдельных предприятий и отраслей национальных экономик стран мира. Это обусловливалось тем обстоятельством, что из-за низкого уровня общественного разделения труда, незначительных масштабов производства и технических инноваций распределение капитала между предприятиями, отраслями и сферами народного хозяйства стран осуществлялось путем рыночного обмена, а его стихийным регулятором был закон стоимости. При таких условиях если и возникало нарушение общественных пропорций в экономической сфере, то оно обычно нивелировалось в течение относительно короткого промежутка времени, поскольку свободное колебание рыночных цен и свободный межотраслевой переток капитала были способны в кратчайшие сроки восстановить равновесие национальных экономических систем. По этой причине К. Маркс и Ф. Энгельс, исследуя капиталистический способ производства на его домонополистической стадии, квалифицировали неравномерность не как объективный закон, а лишь как имманентное капитализму свойство и единственно возможную форму его развития: «…Поскольку производство приобретает простор для своего развития только в известных сферах и при определенных условиях, то капиталистическое производство было бы вообще невозможным, если бы оно должно было одновременно и равномерно развиваться во всех сферах»[1].

Развивая теорию промышленных циклов и экономических кризисов, К. Маркс отмечал, что материальной основой периодичности кризисов является массовое обновление основного капитала, т. е. изменение технологического уклада. Учитывая роль технического прогресса и уровня монополизации экономики, он также предугадал тенденцию к сокращению продолжительности каждого последующего экономического цикла, что подтвердилось всеми последующими этапами экономической истории человечества.

На протяжении XVII — первой половины XIX вв. экономическая динамика национальных экономик и перспективы их роста определялись прежде всего развитием внутренней и внешней торговли, а ритм совокупной деловой активности обусловливался преимущественно интенсивностью торговых операций. Именно с XIX в. и берет свое начало формирование теории экономических циклов, первыми из которых были циклы торгово-промышленные. Но прежде была изучена природа экономических кризисов, приобретших регулярность с 1825 г. Данная концепция выявила такую закономерность развития экономической системы общества, как его цикличность, которая выражается в периодическом нарушении существующего экономического равновесия и его переходе в новое качественное состояние. Таким образом, было установлено, что экономическое равновесие является дискретным, а экономическое развитие — циклическим. Это окончательно утвердило идею о цикличной неравномерности развития общественного воспроизводства, что выражает его динамику.

Среди первых научных разработок в этой области были исследования английских ученых У. Гершела, Т. Мальтуса, Дж. Вейда, С. Ракета, К. Хайда.

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. — Т. 26. — Ч. II. — С. 591.

Так, именно У. Гершел впервые обнаружил феномен экономических циклов, а первые упоминания о цикличности, в основе которой лежат эндогенные факторы, встречаем в трудах Т. Мальтуса, в частности в «Принципах политической экономии». Причины циклических экономических колебаний ученый видел в неэффективном распределении общественного продукта, в результате чего возникали проблемы реализации произведенной продукции, которые и приводили к периодическим повторениям торговых кризисов. В свою очередь, Дж. Уэйд в труде «История средних и рабочих классов» также показал, что цикличность в наибольшей степени проявляет себя в торговой сфере.

Английские исследователи Т. Тук и У. Нюмарч доказывали, что кризисы и перепроизводство являются лишь эпизодами или отдельными фазами более значительных по масштабам экономических процессов, и предложили собственные теоретические подходы к их объяснению. Они обосновали, что каждая последующая фаза цикла деловой активности генерируется в предшествующей, и это легло в основу принципов циклического подхода к анализу экономической динамики. Таким образом, именно в трудах экономистов XIX в. была заложена научная база для анализа экономических циклов, и с тех пор они стали трактоваться не как обычное чередование периодов роста и спада в экономике стран, а как эндогенно обусловленный, генетически воспроизводимый процесс деловой активности.

Что касается домонополистической стадии развития капитализма, то в условиях ограниченности промышленного потенциала национальных экономических систем и преобладания аграрного производства в его структуре определяющим факторами генерирования экономических циклов были изменчивость рыночной или торговой конъюнктуры, товарные спекуляции на рынках, позволяющие аккумулировать торговый капитал, непостоянные условия для привлечения банковских кредитов и т. д.

Весомым фактором активизации торговых операций во внутренней и международной торговле, а значит, и торговых циклов становилось открытие многочисленных новых товарных рынков, для освоения которых товаропроизводители наращивали собственное производство, привлекая для этого кредитные ресурсы, что часто приводило к перепроизводству и последующей стагнации. Ощутимую роль в контексте генерирования цикличности национальных экономик играли такие факторы, как изменение погодных условий, которые или способствовали, или ограничивали потенциал сельскохозяйственного производства, открытие новых залежей природных ресурсов, особенно руд драгоценных металлов, колонизация чужих народов и т. п.

Окончательное утверждение в Англии, а затем и в других европейских странах промышленной революции на рубеже XIX–XX вв. ознаменовало переход капитализма в монополистическую стадию развития. Этот этап характеризовался углублением общественного разделения труда в национальном и международном масштабах, усилением тенденций по обобществлению процесса производства, расширением и усложнением системы взаимосвязей и взаимозависимостей всех его стадий. В таких условиях даже незначительное нарушение воспроизводственного процесса было способно разбалансировать всю систему его взаимосвязей. Не случайно, что именно в тот период в научной литературе все убедительней начинает отстаиваться мысль о необходимости сознательной

поддержки пропорциональности в развитии народнохозяйственных комплексов стран.

Монополистическая стадия капитализма существенно модифицировала социально-экономические измерения неравномерности, перенеся их в плоскость международных экономических отношений. И это вполне закономерно, ведь с завершением в начале XX в. формирования зрелой модели международного разделения труда стала постепенно «размываться» экономическая замкнутость отдельных национальных экономик, углублялись внешнеэкономические связи между странами и все большее число государств, в том числе колониальных и экономически отсталых, начали втягиваться в орбиту интернационального процесса общественного воспроизводства. Об этом свидетельствует, в частности, достаточно высокий уровень интернационализации, достигнутый мировой экономикой в начале XX в. за счет господства в международной платежной системе золотого стандарта и динамичного развития транспортной и коммуникационной инфраструктуры. Так, по оценкам английского исследователя А. Мэддисона, в 1913 г. мировая экспортная квота составляла почти 8 %[1], доля ВВП стран Западной Европы, США, Канады, Австралии, Новой Зеландии и Японии, реализованная на внешних рынках, по подсчетам П. Байроша и Р. Козюл-Райта, достигла 13 %[2], а в Англии — почти 40 %[3].

Подтверждением высокого динамизма интернационализации национальных экономик в этот период являлись и ежегодные темпы роста объемов зарубежного инвестирования стран мира, которые в течение 1870—1913 гг стабильно составляли 4,2 %, существенно превышая темпы роста мирового ВВП (2,1 %) и международной торговли (3,4 %). В результате уже к 1913 г. объемы экспорта капитала достигли 5 % ВВП стран-доноров, доля накопленных прямых иностранных инвестиций была около 9 % мирового производства[4], а ежегодный объем зарубежных инвестиций Англии в 3-4 раза превышал объемы внутренних[5].

Высокой была и экспортная квота колоний и зависимых территорий, даже без учета неэквивалентности торгового обмена между ними и метрополиями. Именно эти процессы стали основой формирования в начале XX ст. зрелой модели мирового хозяйства как сложной и противоречивой совокупности национальных экономик, связанных системой интернациональных воспроизводственных связей.

При таких условиях характерные для домонополистической стадии капитализма микро- и отраслевые измерения неравномерности мирохозяйственного развития на монополистической, а особенно на государственно-монополистической, стадиях уступают место неравномерности развития отдельных стран, становясь одним из важнейших факторов обострения экономических противоречий между ними. При этом конкретными социально-экономическими измерениями неравномерности становятся следующие: страновые дифференциации

---

[1] *Maddison A.* The World Economy: A Millennium Perspectives / A. Maddison. — Paris, 2001. — P. 363.

[2] *Bairoch P.* Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration / P. Bairoch, R. Kozul-Wright // Industrialization and Growth in the World Economy ; UNCTAD. — 1996. — P. 7.

[3] Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И. С. Королева. — М.: Экономистъ, 2003. — С. 13.

[4] *Bairoch P.* Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration / P. Bairoch, R. Kozul-Wright — P. 11—12.

[5] Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С. Королева. — С. 13.

в показателях роста производительности труда; диспропорции в распределении мирового ВВП по различным группам стран; разноуровневый характер участия стран в международной торговле и вывозе капитала; диспропорция в страновых показателях миграции человеческого ресурса; неравномерность накопления капитала и распределения золотовалютных резервов государств; диспропорция инновационного и инфраструктурного развития стран и т. п.

Значительные потрясения в сфере денежного обращения, политическая нестабильность, постоянно растущая роль государства настолько изменили характер экономической жизни после Первой мировой войны, что само понятие «торгово-промышленный цикл» в его прежнем понимании утеряло смысл. По мере интенсификации хозяйственной деятельности предприятий, повышения общего уровня их менеджмента, совершенствования социально-экономических систем в условиях динамизации экономической среды, интернационализации экономической жизни, усиления влияния на деловую практику радикальных инновационных сдвигов экономические циклы в начале XX в. обрели свою новую качественную форму — циклов деловой активности, охватывающих все сферы экономики страны и быстро распространяющихся в международном масштабе. В развитых странах они получили название «бизнес-циклы», или «деловые циклы», и их ключевой характеристикой является наличие тесной взаимосвязи в динамике всех факторов, формирующих совокупную деловую активность.

Что касается структуры бизнес-цикла, то он состоит из периода подъема, который наблюдается одновременно во многих видах экономической деятельности, периода общего для всей экономики спада, периода оживления, который вновь сменяется периодом подъема следующего цикла. Такое изменение цикла является повторяющимся, но не обязательно периодическим, а сама длительность бизнес-цикла колеблется от одного года до 10—12 лет. При этом заметим, что в настоящее время в объяснении динамики бизнес-циклов отсутствует единая универсальная теория ввиду множественности и непредсказуемости факторов и механизмов генерирования цикличности деловой активности.

Для периодизации бизнес-циклов традиционно используют целый ряд макроэкономических индикаторов, таких как стоимостные объемы ВВП стран, реальный личный доход населения (за вычетом трансфертных выплат), уровень занятости в экономике, реальные объемы промышленного производства, оптовой и розничной торговли и др. При этом ключевым критерием отбора индикаторов является их тесная кросс-корреляция с экономическими циклами и отсутствие взаимных лаговых эффектов в динамике (опережение или отставание).

Так, характеризуя влияние технической революции конца XIX в. на уровень страновых дифференциаций экономического развития, следует отметить, что она не только позволила создать принципиально новые средства производства, но и открыла невиданные доселе возможности приложения человеческого интеллекта в производственном процессе и резкого повышения производительности труда в западных странах. Так, в течение 1900—1929 гг выработок ВВП на одного работника по группе развитых стран увеличился с 10,3 до 16,5 тыс. дол., тогда как рост соответствующего показателя по развивающимся странам за данный период составил лишь 0,4 тыс. дол. (с 1,6 до 2,0 тыс. дол.)[1].

[1] Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С. Королева. — С. 539—540.

Такое положение вещей требовало существенной модернизации понятийного аппарата концепции циклически неравномерного характера экономического развития стран. Поэтому дальнейшее развитие научных исследований в этой сфере связывается с эволюционной экономической теорией, которую наиболее глубоко разработали в своих трудах Й. Шумпетер, Н. Кондратьев, Г. Кассель, А. Кляйнкнехт, Г. Хаберлер, С. Кузнец, Э. Менсфилд, Г. Менш, Д .Сахал и другие[1]. Анализируя причины динамических изменений в экономическом развитии стран и их международной передиспозиции, эти ученые основное внимание сконцентрировали на инновационном компоненте общественного развития. Исходя из такой методологической посылки неравномерность экономического развития в трактовке эволюционной экономической теории является закономерным результатом имеющихся страновых дифференциаций в освоении инновационной модели экономического развития.

Результатом нарастающего разрыва в страновых показателях производительности труда стало углубление неравномерности распределения мирового ВВП по различным группам стран, в частности, из 2405 млрд долл. прироста мирового ВВП в течение 1900—1929 гг 1740 млрд долл. пришлось на развитые страны мира. Так, страны Западной Европы за этот период увеличили стоимостные объемы своего ВВП с 950 до 1560 млрд долл.[2], тогда как развивающиеся страны продемонстрировали гораздо более скромные результаты. Стоимостный объем их ВВП вырос за указанный период с 670 до 1105 млрд долл. (в том числе стран Азии — с 520 до 750, стран Северной Африки, Ближнего и Среднего Востока — с 25 до 65, стран Африки к югу от Сахары — с 35 до 75, Бразилии — с 15 до 43, Мексики — с 22 до 35, Аргентины — с 13 до 47, Пакистана — с 20 до 28, Кореи — с 11 до 22, Таиланда — с 6 до 10, Тайваня — с 2 до 5 млрд. долл. соответственно)[3]. Существенно сократилась и доля развивающихся стран в мировом ВВП: если в 1900 г. она составляла 25,87 %, то в 1929 г. снизилась до 22,12 %. В то же время развитые страны мира за указанный период увеличили свою долю с 60,2 до 66,2 %[4].

Активизация процессов формирования системы международного разделения труда, которая особенно четко наметилась в период промышленного переворота, все отчетливее начинает определять ключевые параметры производственной специализации стран мирового хозяйства. Так, развитые страны мира закрепили за собой монопольное право на производство основных групп промышленных товаров, они же насаждали в своих колониях ориентированные на экспорт

---

[1] См. детальнее: *Cassel G.* Theory of Social Economy / G. Cassel. — Stockholm : Kercourt, Brece, and Company, 1932; *Kuznets S.* Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread / Simon Kuznets. — New Haven : Yale University Press, 1966; *Kleinknecht A*. The Myth of Economic Globalization / A. Kleinknecht and Wengel Ter // Cambridge Journal of Economics. — 1998. — № 22. — P. 637—647; *Mansfield E*. The Economics of Technological Change / E. Mansfield. — N.Y., 1968; *Sahal D.* Patterns of Technological Innovation / D. Sahal. — L. etc., 1981; *Haberler G*. Prosperity and Depression. A Theoretical Analysis of Cyclical Movements / G. Haberler. L., 1958; *Шумпетер Й.* Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и циклов конъюнктуры / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1983; *Шумпетер Й*. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. — М. : Экономика, 1995; *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Д. Кондратьев. М. : Экономика, 2002.; *Кондратьев Н. Д*. Избр. соч. / Н. Д. Кондратьев. — М. : Экономика, 1993.

[2] Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И. С. Королева. — С. 503—504.

[3] Там же.

[4] Там же. — С. 509—510.

плантационные хозяйства и предприятия добывающей промышленности с целью удовлетворения потребностей своих национальных экономик в сельскохозяйственном и минеральном сырье. Подобная директивная специализация колоний постепенно превращала их в аграрно-сырьевой придаток народнохозяйственных комплексов ведущих государств мира, закрепляла неэквивалентность обмена между ними и странами-метрополиями, постоянно воспроизводя неравноправную модель международного разделения труда. Это означало, что неравномерность мирохозяйственного развития на монополистической стадии капитализма перестала ограничиваться сферой обращения, а распространилась и на сферу производства, приобретя более устойчивые, а главное, адекватные стадии крупной машинной индустрии измерения.

Так, одним из важнейших измерений неравномерности мирохозяйственного развития на монополистической стадии капитализма становится разноуровневый характер концентрации производства и капитала. Речь идет о том, что с усилением концентрации и централизации капитала в процессе капиталистического накопления происходило развитие крупного производства как реакция капиталистических рыночных систем ведущих стран мира на технологические изменения в общественном производстве, требующие крупномасштабного накопления капитала для реализации международных проектов в промышленной, транспортной и строительной сферах, а также как реакция на неэффективность свободного рыночного механизма по контролю и регулированию деятельности частных предпринимателей в масштабе всего общества. Именно начиная с этого периода крупные объединения монопольного типа становятся ключевыми субъектами экономического взаимодействия на национальном и интернациональном уровнях с акционерной собственностью как наиболее адекватной формой их существования. Наиболее яркое выражение данные процессы получили в США, где в начале XX в. практически завершился процесс монополизации нефтяной и нефтеперерабатывающей отраслей (95 %), химической промышленности (81 %), металлургической отрасли (77 %), производства бумажной и печатной продукции (60 %), производства свинца (85 %) и др.[1]

Как показывают приведенные данные, отраслевая структура монополизации производства и капитала в этот период была представлена в основном сырьевыми и топливно-энергетическими отраслями, а также отраслями первичной обработки сырья. Это объяснялось отсутствием существенных различий в условиях производства их продукции, что не оказывало значимого влияния на конкурентные позиции монополий на внутреннем и внешних рынках. Зато отрасли с высокой степенью обработки в то время гораздо труднее поддавались монополизации из-за качественной разнородности продукции, существенных различий в технологии производства, стоимости рабочей силы и каналов сбыта.

Высокий динамизм монополизации национальных экономик стран мира на фоне интенсификации их внешнеторговой деятельности и межгосударственного перемещения капитала уже в начале XX в. привел к формированию первых международных монополистических союзов и транснациональных корпораций как качественно новой формы концентрации капитала. Так, в 1903 г. их число

[1] *Костусєв О. О.* Конкурентна політика в Україні : монографія / О. О. Костусєв. — К. : КНЕУ, 2004. — С. 12.

почти достигло 100, а к концу 1920-х годов их насчитывалось уже около 200. Среди них лидировали Европейский стальной картель (контролирующий 2/3 европейского и 1/3 мирового производства стали), Европейский алюминиевый синдикат (почти 100 % европейской и 50 % мировой продукции), Международный медный синдикат (около 90 % мировой продукции меди), а также Международный рельсовый картель, Международный калийный картель, Испанско-итальянский ртутный картель, Международный цинковый синдикат, Международный картель торгового судоходства и др.[1]

Характеризуя влияние монополизации на неравномерность мирохозяйственного развития, важно напомнить, что в 1860—1880-х гг., когда монополии только начинали создаваться, их роль в экономическом развитии стран была ограничена. С усилением экономической мощи в начале XX в., окончательным утверждением их лидерства в экономике ведущих капиталистических стран и интернационализацией их деятельности после мирового кризиса 1900—1903 гг. международные монополии постепенно начинают разбалансировать структуру промышленного производства стран вследствие гипертрофированного развития отраслей тяжелой промышленности. Одновременно углубляется разрыв между структурообразующими отраслями и инфраструктурой, а также нарастают неустойчивость и диспропорции развития национальных экономик и мировой экономической системы в целом. И хотя международные монополии вели инновационную деятельность, внедряли в производство научные достижения и новые формы организации производства и менеджмента, способствовали углублению общественного разделения труда и расширению масштабов организованности и планомерности, их деятельность сопровождалась установлением монопольно высоких цен на продукцию, искусственным сдерживанием научно-технического прогресса и все большим перераспределением в свою пользу части стоимости, созданной на мелких и средних предприятиях.

Более того, механизм рыночного саморегулирования экономики, действовавший в тот период, еще больше углублял неравномерность и непропорциональность экономического развития отдельных стран и регионов мира, что при отсутствии механизмов социальной защиты их граждан усиливало диспропорции в распределении национального богатства и обостряло социальные противоречия в обществе. Это ярко проявилось во время мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., со всей очевидностью продемонстрировавшего несостоятельность механизма рыночного саморегулирования эффективно решать назревшие проблемы развития национальных экономик, обусловленные НТР, с одной стороны, и господством монополистического капитала в базовых отраслях промышленности — с другой.

Итак, Великая депрессия положила начало процессу перехода капитализма с монополистической на государственно-монополистическую стадию развития, детерминантом которой стало усиление государственного регулирования социально-экономической сферы стран мира с целью обеспечения равновесия их национальных экономических систем, т. е. сбалансированного и пропорционального развития всех их подсистем. Подтверждением этого является, в част-

[1] Економічний глобалізм: розвиток та зростання : монографія / за заг. ред. В. В. Рокочої. — К. : Таксон, 2005. — С. 127—128.

ности, рост доли государственных расходов и социальных трансфертов в ВВП стран мирового хозяйства. Если в конце XIX — начале XX вв. (до Первой мировой войны) эти показатели составляли: в США — 7,2—7,5 и 0,3—0,6 % ВВП соответственно, в Англии — 9—12 и 0,9—1,4, во Франции и Германии — 12–17 и 0,5–0,8 %, то к началу 1980-х гг. в большинстве стран мира доля государственных расходов в ВВП выросла в 3-4 раза, а доля расходов фондов социального страхования — еще больше. В последующие два десятилетия эта тенденция приобрела еще более выразительный характер: так, к концу XX в. доля государственных расходов в ВВП составляла, скажем, в США — 32 % (социальные трансферты — 16,3 %), в Великобритании — 40,2 % (16,8 % соответственно), в Германии — 46,9 % (21,2 % соответственно), во Франции — 54,3 % (27,8 % соответственно)[1].

В течение всего XX века и до глобализационной стадии мирохозяйственного развития доминирующими измерениями его неравномерности были транснациональное и региональное, а именно: превращение крупнейших монополий США, Канады, западноевропейских стран и Японии в транснациональные бизнес-структуры; растущая концентрация в их руках мировой ресурсной базы и отраслевого производства; диверсификация их деятельности за счет динамичного проникновения в другие отрасли; территориальная экспансия транснациональных структур на основе вывоза капитала; формирование «симбиозных» форм взаимодействия большого и малого бизнеса, нарастание тенденций к укреплению позиций в мировом хозяйстве региональных группировок стран и углубление разрыва в их экономическом развитии; становление в экономиках ведущих стран мира крупных государственно-монополистических комплексов с соответствующей институциональной системой их регулирования.

Так, импульс к углублению неравномерности развития мирового хозяйства придала научно-техническая революция, которая развернулась в середине 1950-х гг. Она оказала решающее влияние на макроэкономическую динамику, активизировала процессы перетока избыточного капитала из «зрелых» отраслей в «молодые» быстрорастущие отрасли с высокой нормой прибыли, а также усилила роль компаний и государства в финансировании НИОКР. При таких условиях одним из ключевых измерений неравномерности мирохозяйственного развития становится разноскоростное освоение странами передовых достижений науки и техники и развертывание НТР.

Поскольку крупным корпорациям было гораздо проще решать проблемы инновационного инвестирования, то с этого времени возникает новая, вертикальная, форма концентрации и централизации капитала в форме монополий, которые устанавливают контроль за несвязанными в производственно-техническом плане предприятиями. Данные процессы получили материальное выражение прежде всего в росте стоимости продукции развитых стран мира при одновременном сокращении числа предприятий. Благодаря достигнутому эффекту масштаба предприятия-гиганты получили возможность постоянно наращивать объемы производства не только без привлечения дополнительной рабочей силы, но даже сокращая ее. Например, если в 1960—1970-х гг. доля крупнейших предприятий в общей численности промышленных предприятий Германии сни-

[1] Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И. С. Королева. — С. 14.

зилась с 2,3 до 1,5 %, то удельный вес объема продукции вырос с 45 до 61 % соответственно. Во Франции в 1970 г. на 235 предприятий, удельный вес которых в общей численности промышленных предприятий составлял всего 0,5 %, приходилось около 40 % занятых в промышленности, 45 % общего объема продаж и 62 % капиталовложений[1].

Вместе с тем гигантская концентрация капитала и производства, которой достигли ведущие страны мира в 1960—1970-х гг., требовала проведения радикальной организационной перестройки их промышленности. Поэтому одной из характерных тенденций в этой сфере стала деконцентрация производства на малых и средних предприятиях. Например, к концу 1970-х гг. доля малого предпринимательства в валовом национальном продукте США равнялась 45 %, в совокупной рабочей силе — 57 %, а в создании новых рабочих мест в частном секторе экономики — 87 %[2]. Во Франции во второй половине 1970-х гг. занятость на малых промышленных фирмах росла в среднем на 2,5 % ежегодно, на средних предприятиях оставалась стабильной, а на крупных сокращалось на 1,2 % в год. В ФРГ с 1977 по 1985 гг. крупные фирмы сократили 200 тыс. рабочих мест, тогда как малые и средние предприятия создали почти 670 тыс., в полной мере компенсировав сокращение занятости в крупных компаниях[3].

Этот процесс, отмеченный во всех без исключения развитых странах мира, по сути, представлял собой новую форму концентрации и централизации капитала — своеобразный симбиоз крупного и малого бизнеса. К ее зарождению привело то обстоятельство, что крупным монополиям, имевшим неограниченные возможности экономического диктата над немонополизированными, формально самостоятельными фирмами, стало более выгодно рассредоточивать производство на малых и средних предприятиях. Последние, находясь в «подбрюшье» крупного монополистического бизнеса, специализировались не только на изготовлении отдельных деталей, узлов и механизмов, но и на инновационных разработках. Например, в США за 1960—1970-е гг. число подобных инновационных фирм выросло с 2,5 тыс. до нескольких десятков тысяч[4].

Концентрация производства как в своей традиционной, так и в новой форме усугубляла и без того огромную неравномерность в экономическом развитии малых, средних и крупных фирм, а также компаний монополизированного и немонополизированного секторов. В то же время государственно-монополистической стадии развития капитализма присуща концентрация производства прежде всего в высокорентабельных, инновационноемких отраслях промышленности, что решающим образом повлияло на углубление неравномерности развития между ними и традиционными отраслями экономики (сельским хозяйством, пищевой, текстильной, швейной, кожевенной и др. промышленностью) развитых стран мира, где хозяйствующими субъектами были преимущественно мелкие, малорентабельны и непривлекательные с точки зрения частнокапиталистического инвестирования предприятия.

---

[1] Бюллетень иностранной коммерческой информации. — 1977. — № 1. — С. 5.

[2] Государство и управление в США / отв. ред. Л. И. Евенко ; АН СССР ; Ин-т США и Канады. — М. : Мысль, 1985. — С. 201.

[3] *Костусєв О. О.* Конкурентна політика в Україні : монографія / О. О. Костусєв. — С. 14.

[4] Государство и управление в США / отв. ред. Л. И. Евенко. — С. 201.

Что касается территориальной экспансии западных монополистических структур на интернациональном уровне, то она стала возможной на основе интенсификации вывоза капитала и активизации процессов превращения монополий ведущих стран мира в транснациональные корпорации. Так, формирование современных многонациональных корпораций началось в США еще в 1950-х гг., и к началу 1980-х гг. их уже было 320. О высоком уровне монополизации экономики Соединенных Штатов в то время свидетельствует тот факт, что активы каждой американской ТНК превышали 1 млрд долл., а стоимость активов 62 корпораций превышала 5 млрд долл.[1]

Структурная перестройка мировых монополий в этот период заключалась, в частности, в отказе ведущих стран мира от развития на своих территориях традиционных производств и в их переносе в страны с низким уровнем экономического развития, которые все больше начали втягиваться в мирохозяйственную систему. Высокая динамика этих процессов во второй половине XX века обусловливалась прежде всего замедлением темпов роста мирового капиталистического производства по причинам перенакопления капитала в странах-лидерах, отсутствия сфер его наиболее прибыльного вложения и стремления монополий вкладывать капитал за рубежом. Кроме того, реакцией на обострение экологического кризиса в ведущих странах мира стало принятие законов, обязывающих монополии переориентировать свои капиталовложения из сферы производственного накопления на защиту окружающей среды, что повысило привлекательность развивающихся стран в качестве пунктов перебазирования производства трудоемкой продукции западных монополий.

И хотя циклические кризисы несколько девальвировали такое качество отсталых стран, однако даже в этих условиях на их территориях кроме операций по добыче и частичной переработке сырья происходило создание различных подразделений по производству широкого спектра потребительских товаров, отдельных деталей, узлов и механизмов, а также налаживание трудоемких сборочных операций в машиностроении. Так, на протяжении 1967—1981 гг. совокупные стоимостные объемы накопления инвестиционного капитала в развивающихся странах выросли с 32 до 130 млрд долл. США (табл. 5.1).

Таблица 5.1

ДИНАМИКА НАКОПЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КАПИТАЛА В РАЗНЫХ ГРУППАХ СТРАН ЗА 1967—1981 гг.[2]

Группа стран	Стоимостные объемы, млрд долл. США				Доля в общих объемах, %			
	1967	1971	1975	1981	1967	1971	1975	1981
Развитые страны мира	73	114	193	390	69	72	74	75
Развивающиеся страны	32	44	66	130	31	28	26	25
Всего	105	158	259	520	100	100	100	100

[1] Государство и управление в США / отв. ред. Л. И.Евенко. — С. 167.

[2] Составлено по: U.N. Transnational Corporations in World Development. — N.Y., 1978. — P. 33; U.N. Transnational Corporations in World Development. Third Survey. — N. Y., 1983. — P. 25.

Постоянное наращивание масштабов вывоза инвестиционного капитала в данную группу стран позволило западным транснациональным корпорациям глубоко укорениться в их национальных экономиках, вплестись в их хозяйственную ткань и занять таким образом особое место в системе неравноправных отношений Юг—Север, превратившись в их становой хребет и ударную силу. Имеются все основания утверждать, что развивающиеся страны стали к тому времени своеобразным полигоном, на котором транснациональный монополистический капитал осуществлял апробацию интенсивных методов распространения своего влияния в мировом хозяйстве, для того чтобы на рубеже XX—XXI вв. перейти к реализации стратегий глобальной экспансии.

При этом чрезмерная концентрация транснационального капитала в относительно небольшой группе развивающихся стран вызвала углубление неравномерности их экономического развития и формирование на субрегиональном уровне новых центров экономического соперничества прежде всего в Тихоокеанском регионе и Латинской Америке. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что в 1960—1970-х гг. более двух третей общего объема вывоза инвестиционного капитала в развивающиеся страны (за исключением стран ОПЕК) поглотили новые индустриальные страны: Бразилия, Мексика, Индия, Малайзия, Аргентина, Сингапур, Колумбия, Южная Корея, Тайвань и др., а также Перу и Заир, которые имели развитую горнодобывающую промышленность.

Стремление западных монополий к получению сверхприбылей заключалось и в том, что в большинстве отсталых государств основная часть их капитала (около 70 % в 1978 г.) была инвестирована в зоны свободной торговли, где иностранные фирмы пользовались значительными налоговыми и финансовыми льготами, а также в «налоговые гавани» — Панаму и Багамские и Бермудские острова (12 % соответственно)[1].

Неравномерность мирохозяйственного развития на государственно-монополистической стадии приобрела достаточно диверсифицированные и комплексные организационно-экономические измерения. Даже в рамках отдельных международных монополий достигалось эффективное сочетание крупных, средних и мелких производств, а следовательно, зарождались новые механизмы распространения власти монополий на предприятия немонополизированного сектора и создавались объективные предпосылки для сращивания промышленного капитала с государством и для формирования в экономиках ведущих стран мира крупных государственно-монополистических комплексов. Особенно внушительный импульс их образованию в 1950—1970-е гг. придали процессы огосударствления научной деятельности и рост масштабов милитаризации национальных экономик стран-лидеров. Так, во многих инновационных в то время отраслях экономики (электроника, машиностроение, авиа- и ракетостроение и т. д.) мощные западные ТНК по государственным заказам развивали целые научные направления, одновременно корректируя как стратегии своей финансово-хозяйственной деятельности, так и организацию НИОКР.

Как показывает мировой опыт, ТНК, вовлеченные в то время в систему государственных заказов на выполнение инновационных разработок, получили

[1] Совместные предприятия в практике международных экономических отношений. — М. : Внешторгиздат, 1989. – С. 50.

наибольшие возможности по укреплению своих конкурентных позиций на мировом рынке благодаря государственному финансированию проведения ими НИОКР, получению налоговых и амортизационных льгот, льготному кредитованию инновационной деятельности, праву включать расходы на технологические разработки в себестоимость произведенной продукции и др. Например, в США в 1970-х гг. федеральные ведомства ежегодно заключали подобные контракты с крупными монополиями на общую сумму от 15 до 19,5 млн долл. При этом деятельность предприятий 94 отраслей американской обрабатывающей промышленности была тесно связана с научно-техническим прогрессом и выполнением государственных заказов[1].

Что касается милитаризации национальных экономик стран мира, то, развернувшись в период холодной войны (с конца 1940-х гг.), она вызвала существенные сдвиги в отраслевой структуре накопления капитала, выражаясь в следующих тенденциях: подчинении данного процесса интересам милитаризации; деформации его структуры в ущерб отраслям гражданского производства; формировании монополий, специализировавшихся исключительно на производстве вооружений; переориентации деятельности ряда корпораций на выполнение государственных военных заказов; консолидации оборонной промышленности путем слияния и поглощения монополий-подрядчиков; расширении частного финансирования инновационных разработок военного назначения и др. Так, в 1950—1960-х гг. в ведущих странах мира появился целый ряд военных отраслей, в частности, атомная промышленность (100 % продукции которой на то время имело военное назначение), авиационная промышленность (95 %), а также судостроение и радиоэлектроника (по 60 %). Кроме того, несколько западных корпораций, по мере возможностей переориентировавшиеся на производство продукции военного назначения, со временем стали мировыми гигантами – производителями военной продукции («Lockheed», «General Electric», «IBM», «British Aerospace» «Marconi Systems», «Hue's Aircraft», «Chrysler», «Ford», «Golfstream Airspace» и др.).

При этом оттягивание в военные отрасли колоссальных капитальных, финансовых, технологических и человеческих ресурсов приводит к углублению неравномерности развития отдельных отраслей и общему снижению темпов экономического развития стран. Особенно показателен в этом плане пример США — страны-лидера по объемам (300—350 млрд долл. в 1970-х гг.), удельному весу в мировых расходах на военные исследования (50 %) и уровню инновационности (80 %) военно-промышленного комплекса. За 1951—1980 гг. среднегодовые темпы роста ВВП США составили около 3,3 %, тогда как стран Западной Европы — 4,1 %, стран Латинской Америки — 5,6 %, Республики Корея — 7,2 %[2].

Кроме того, выделение постоянно растущих сумм на военное производство и научные исследования в военной сфере приводит к заметному снижению эффективности научного поиска, так как результаты военных разработок из-за их секретности внедряются в гражданское производство лишь через 5—10 лет, а

[1] Економічна енциклопедія : у 3 т. — Т. 1 / відп. ред. С. В. Мочерний. — К. : Видав. центр «Академія», 2000. — С. 338.

[2] Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И. С. Королева. —С. 507—508.

специфический узкоспециализированный характер последних сужает возможности их использования в мирных целях.

Одним из классических измерений неравномерности мирохозяйственного становления является диспропорция в развитии сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг, которая выражается в разрыве показателей этих сфер по отношению к доле в создании ВВП, занятости рабочей силы, объемам созданной добавленной стоимости, масштабам капиталовложений и др. В течение 1900—2010 гг. ключевой тенденцией развития мирового хозяйства стал рост удельной доли сферы услуг и промышленности в производстве валового внутреннего продукта (с 65,5 до 67,8 % и с 14,8 до 22,0 %) и занятости населения (с 20,2 до 48,5 % и с 11,3 до 14,1 %) при одновременном сокращении в данных показателях доли сельского хозяйства (с 16,0 до 5,1 % и с 66,3 до 32,8 %). Такой крен проявился практически во всех группах стран, а особенно рельефно в ведущих — США, Японии и странах Западной Европы.

Еще одним измерением неравномерности мирохозяйственного развития на государственно-монополистической стадии капитализма является разный темп развития отдельных отраслей производства, что влечет за собой структурные изменения в экономике. Их материальным выражением является рост объемов продукции, наращивание масштабов капиталовложений и численности рабочей силы в одних отраслях и появление излишних производственных мощностей и сокращение численности рабочей силы — в других.

Так, отличительной чертой экономического развития всех ведущих стран мира в послевоенный период стали общие тенденции изменения отраслевой структуры экономики в пользу отраслей обрабатывающей промышленности. В течение 1970—1980 гг. их доля в материальном производстве развитых государств составляла в среднем 64 %, тогда как в остальных регионах мира она колебалась от 9 до 72 %. Например, в странах Восточной Азии (Республика Корея, Тайвань, Гонконг и Китай) данный показатель составлял около 34,4 %, в других же регионах в материальном производстве доминировали сельское хозяйство (в Южной Азии — 18,0 %, в Океании — 15,6 %, в Средней и Западной Африке — 15,1 %) или добывающая промышленность (на Ближнем Востоке — 32,1 %, в Северной Африке — 29,7 %, в Южной Америке — 16,4 %)[1]. Таким образом, в трех наименее развитых регионах мира — Океании, Северо-Восточной и Западной Африке — обрабатывающая промышленность в тот период находилась в фазе своего становления, и здесь сложно идентифицировать признаки второго или третьего технологического уклада, в то же время развитые страны уже перешли к развитию пятого уклада.

При этом следует отметить, что структурные сдвиги в экономике, как закономерный и объективный процесс, обусловленный углублением общественного разделения труда, усилением специализации и кооперирования производства, а также возникновением качественно новых видов трудовой деятельности, происходили на всех фазах развития капиталистической рыночной системы. Однако только научно-технический прогресс второй половины XX в. создал необходимые предпосылки для динамичного развития всех отраслей экономики, с одной стороны, а с другой — постоянно выдвигал в качестве ведущих одни от-

[1] UNCTAD Handbook of Statistics 2006/2007. — Geneva, 2007. — P. 412—429.

расли и способствовал отмиранию других, в первую очередь отраслей добывающей промышленности.

Соответствующим образом осуществлялось и межотраслевое перераспределение капитала, когда опережающими темпами происходило его накопление в наиболее прибыльных отраслях обрабатывающей промышленности и в новых отраслях производства, возникших благодаря научно-техническому прогрессу, — химической, электронной, атомной промышленности, в авиа- и ракетостроении и др. Именно эти сферы, определяя динамику экономического развития ведущих стран мира, требовали крупномасштабных капиталовложений, которые не всегда могли дать частные монополии. Кроме того, их нежелание вкладывать средства в отрасли, находящиеся в упадке, привело к активизации государственного предпринимательства и увеличению государственной собственности в угледобывающей промышленности, железнодорожном транспорте, электроэнергетике и т. д. Например, в 1950—1960-е гг. в европейских странах государство владело 40 % капитала предприятий строительной, машиностроительной, деревообрабатывающей и других отраслей народного хозяйства страны. В Великобритании, Австрии и Италии на государственных предприятиях в тот период было занято более 20 % совокупной рабочей силы и производилось почти 20 % ВВП, а на государственных предприятиях Австрии добывалось 85—90 % каменного угля, нефти, железной руды, чугуна, стали и цветных металлов[1]. В целом же в европейских странах на протяжении второй половины XX в. государству стабильно принадлежало 3/4 топливно-энергетического комплекса, электроэнергетики, железнодорожного транспорта, связи, автомобильной и авиационной промышленности, а в отдельные годы масштабы государственного промышленного производства достигали даже 50 % общенационального.

Неравномерность развития предприятий и отраслей промышленности в разных странах мира имела своим закономерным следствием постоянную смену стран-лидеров и формирование новых центров мирового экономического соперничества. Подтверждением этого являются, в частности, данные о доле различных групп стран в мировом ВВП (табл. 5.2), свидетельствующие о том, что послевоенный период характеризовался укреплением позиций в мировой экономике Японии и развивающихся стран на фоне некоторого сокращения доли США и государств Западной Европы по этому показателю.

Таблица 5.2

ДОЛЯ РАЗНЫХ ГРУПП СТРАН В МИРОВОМ ВВП В ТЕЧЕНИЕ 1900—1980 гг., %[2]

Страна, группа стран	1900	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980
Развитые страны в том числе	*60,2*	*63,2*	*66,1*	*63,5*	*60,7*	*55,8*	*58,0*	*55,9*
США	18,4	23,5	28,0	23,4	28,9	24,4	22,5	21,4
Япония	2,9	2,8	3,7	4,6	2,9	3,9	7,0	7,8

[1] Економічна енциклопедія : у 3 т. — Т. 1 / відп. ред. С. В. Мочерний. — С. 320.

[2] Составлено по: Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И. С.Королева. — С. 509—510; World Development Report 2008: Agriculture for Development. — P. 340—341.

Окончание табл. 5.2

Страна, группа стран	1900	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980
Западная Европа в том числе	*36,7*	*34,3*	*31,2*	*32,9*	*25,7*	*24,6*	*25,3*	*23,5*
Германия	8,3	8,5	7,6	9,4	5,7	5,7	5,8	5,4
Франция	6,8	5,9	5,8	5,0	4,0	3,8	4,2	3,9
Великобритания	10,0	8,7	7,0	7,4	6,0	4,8	4,0	3,4
Развивающиеся страны в том числе	*25,9*	*22,9*	*22,1*	*23,8*	*22,2*	*22,6*	*22,3*	*26,6*
Латинская Америка в том числе	*3,5*	*3,7*	*4,3*	*5,3*	*6,4*	*6,6*	*6,6*	*8,9*
Бразилия	0,6	0,7	0,9	1,0	4,5	1,6	1,8	2,9
Мексика	0,9	0,9	0,7	0,8	1,0	1,2	1,1	2,0
Азия в том числе	*20,1*	*16,8*	*15,0*	*14,9*	*11,3*	*10,4*	*9,3*	*10,3*
Китай	8,1	6,6	5,8	5,3	3,7	3,8	2,6	2,5
Индия	5,9	4,8	4,1	3,7	2,9	2,5	2,3	2,5
Республика Корея	0,4	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3	0,4	0,7
Северная Африка, Ближний и Средний Восток	*1,0*	*1,1*	*1,3*	*1,8*	*2,3*	*3,4*	*4,5*	*5,8*
Восточная Европа	*6,0*	*4,8*	*4,3*	*4,1*	*6,0*	*7,1*	*6,5*	*5,8*

Так, в течение 1950—1980 гг. Япония увеличила свою долю в мировом ВВП с 2,9 до 7,8 %, а развивающиеся страны — с 22,2 до 26,6 %. То есть в этот период четко проявилась и обратная тенденция неравномерности мирохозяйственного развития — его нивелирование. О нивелировании неравномерности развития между развитыми и развивающимися странами свидетельствовал и неуклонный рост доли последних в мировом товарном экспорте. Как показывают данные, представленные в табл. 5.3, за 1900—1980 гг. она выросла с 15,3 до 26,4 %.

Таблица 5.3

ДОЛЯ РАЗНЫХ ГРУПП СТРАН В МИРОВОМ ТОВАРНОМ ЭКСПОРТЕ В 1900—1980 гг.,%[1]

Страна, группа стран	1900	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980
Развитые страны мира В том числе	72,9	73,1	73,3	70,7	79,4	75,0	73,6	67,3
США	13,1	12,4	13,1	11,1	42,4	30,5	22,6	14,7

[1] Составлено по: Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И. С. Королева. — С. 600—601.

Окончание табл. 5.3

Страна, группа стран	1900	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980
Япония	1,7	3,0	4,5	5,9	1,4	2,8	4,9	5,1
Западная Европа в том числе	*53,9*	*53,6*	*51,4*	*50,0*	*31,6*	*37,9*	*41,6*	*42,8*
Германия	8,4	12,9	10,8	11,3	4,7	6,8	7,9	9,8
Франция	8,6	6,8	7,6	7,0	4,1	4,9	6,0	6,0
Великобритания	15,1	13,0	13,6	13,3	8,5	8,2	6,8	6,0
Развивающиеся страны в том числе	15,3	14,6	16,0	18,0	16,8	19,2	20,2	26,4
Латинская Америка в том числе	*3,3*	*4,2*	*5,0*	*5,5*	*6,5*	*6,6*	*6,2*	*7,5*
Бразилия	0,6	0,7	0,9	1,0	1,3	1,4	1,3	1,8
Мексика	0,9	0,9	0,7	0,9	1,2	1,3	1,1	1,7
Азия в том числе	*11,2*	*9,4*	*9,8*	*10,6*	*7,7*	*8,6*	*9,0*	*12,7*
Китай	3,1	2,5	2,6	2,5	1,8	2,5	2,0	2,2
Индия	3,7	3,0	3,0	3,4	2,0	1,8	1,4	1,4
Республика Корея	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,9	1,4
Северная Африка, Ближний и Средний Восток	*0,4*	*0,6*	*0,7*	*1,1*	*1,5*	*3,0*	*4,3*	*5,6*
Восточная Европа	5,7	4,8	4,0	3,3	2,1	2,8	2,6	2,2

Во второй половине XX в. довольно активно в международные торговые отношения включились азиатские страны, прежде всего Китай, Индия, новые индустриальные страны данного региона, страны Латинской Америки, а также Северной Африки, Ближнего и Среднего Востока. Это является отражением расширения экспортоориентированных секторов их национальных экономик и активного вовлечения этих государств в транснациональные производственные сети. И хотя некоторые развивающиеся страны постепенно стали отказываться от чисто сырьевой специализации и переходили по мере возможности к экспорту готовой промышленной продукции, но из-за неспособности многих из них быстро освоить последние достижения научно-технического прогресса они оказались неспособными вовремя приспособиться к динамичным изменениям в характере производства и структуре спроса на мировых товарных рынках.

Вместе с тем не следует сбрасывать со счетов тот факт, что значительная часть прироста экспортных поставок развивающихся стран на мировой рынок была достигнута в результате многократного увеличения цен на нефть, что в условиях энергетического кризиса 1974—1975 гг. обеспечило стабильный рост доходов стран-нефтеэкспортеров. Например, нефтяные доходы стран ОПЕК в 1974 г. составили почти 90 млрд долл. США.

Еще одним измерением неравномерности мирохозяйственного развития, со всей очевидностью обозначившимся в послевоенный период, является диспропорциональное развитие отдельных регионов мира. Так, вторая половина XX в. была отмечена существенным усилением позиций в мировой экономике региональных интеграционных блоков, таких как ЕЭС, АТЭС, МЕРКОСУР, АСЕАН и др. Их представляли мощные коалиции стран, которые реализовывали свои национальные экономические интересы путем обеспечения благоприятных условий прежде всего для реализации международного сотрудничества в региональном масштабе. Так, уже в начале 1960-х гг. около 40 % совокупного объема торговли стран – членов ЕЭС приходилась на партнеров по интеграционному блоку.

Во второй половине XX в. короткие и средние экономические циклы претерпели существенные модификации, связанные с приоритетностью перепроизводства основного капитала над перепроизводством товаров, сокращением продолжительности фаз кризиса, депрессии (рецессии) на фоне продления фаз оживления и подъема, а также с усилением синхронизации национальных бизнес-циклов. Такие трансформационные изменения сопровождались формированием системы государственного антициклического регулирования, которое реализовывали на практике все без исключения развитые страны мира.

Исследуя социально-экономические измерения неравномерности мирохозяйственного развития на государственно-монополистической фазе капиталистической рыночной системы, следует отметить активную роль государства в сглаживании экономической неравномерности. Так, с одной стороны, государство, как самостоятельный хозяйствующий субъект, осуществляет государственное предпринимательство и монополизирует ряд стратегически важных для страны отраслей производства с целью удовлетворения тех потребностей общества, которые не в состоянии удовлетворить частный сектор. Одновременно государство через свои уполномоченные институты целенаправленно воздействует на функционирование и развитие всех подсистем национальной экономической системы для ее стабилизации и смягчения неравномерности развития.

Реакцией на осознание национальными правительствами стран мира необходимости существенного расширения функций государства в регулировании социально-экономической неравномерности стала существенная диверсификация его рычагов и инструментов. Из них наиболее высокую эффективность продемонстрировали бюджетная политика, государственные заказы, а также такие формы экономической политики, как антициклическая, региональная, инвестиционная, амортизационная, структурная, денежно-кредитная, финансово-бюджетная, антиинфляционная, валютная, таможенная, ценовая, социальная, экологическая и др. При этом ключевыми формами реализации перечисленных рычагов корректировки неравномерности экономического развития стран стали государственное планирование (долго-, средне- и краткосрочное), государственное программирование (в первую очередь составление целевых комплексных программ) и государственное прогнозирование на национальном и наднациональном уровнях.

Что касается государственного планирования как целенаправленного вмешательства правительства в работу рыночных механизмов, то развитые западные страны начали его практиковать еще в довоенный период в Германии, а в по-

слевоенный период оно получило немалое распространение во Франции, Голландии, Великобритании, ФРГ, Италии, Японии и некоторых других государствах.

Характеризуя становление и развитие системы государственного планирования, подчеркнем, что она эволюционировала от внутрифирменной модели микроэкономического планирования, которую реализовывали крупные корпорации еще в начале XX века, до макроэкономического планирования развития народного хозяйства стран с последующим переходом к наднациональному планированию, что предусматривает согласование магистральных направлений экономической политики нескольких государств. Ключевой тенденцией современного развития системы государственного планирования является своеобразный симбиоз и одновременная реализация всех названных ранее ее форм. Наглядным примером, подтверждающим данный тезис, является ситуация в США, где кроме внутрифирменного существует разветвленная система частно-централизованного планирования. Его реализует ядро из 12 финансовых групп, владеющих почти 10 % совокупных активов корпоративного сектора страны и контролирующих 60 % акций, находящихся в обращении на американском фондовом рынке[1]. При этом, взаимодействуя с крупными предпринимательскими структурами, данные финансовые группы выступают в роли центров по организации, координации и планированию в частном секторе экономики, а также способны существенно влиять на государственную политику страны.

Еще один тип централизованного планирования эффективно реализуется в Японии и Франции, где на основе использования положительного опыта бывшего СССР осуществляется общегосударственное планирование. Оно представляет собой довольно диверсифицированную систему институтов и методов, а также владеет высококвалифицированным кадровым корпусом, который разрабатывает пятилетние государственные планы. Несмотря на то что по формальным признакам эти планы являются индикативными, однако даже крупные корпорации в своей деятельности подчиняются им, поскольку государство создает для корпоративного сектора весомые экономические стимулы в сфере налоговой, кредитной, инвестиционной и других форм экономической политики.

Важное место в системе государственного регулирования неравномерности экономического развития занимает и государственное программирование, основой которого является структурное регулирование экономики. Оно представляет собой комплекс целенаправленных административно-экономических и нормативно-правовых рычагов микро- и макроэкономического регулирования внутри- и межотраслевого перетока капитала, а также территориального деления национальной ресурсной базы с целью оптимизации отраслевой структуры экономики, создания новых отраслей, интенсификации научно-технического прогресса, модернизации материально-технической базы производства и обеспечения устойчивого экономического развития. Не случайно данная форма государственного регулирования неравномерности экономического развития получила существенное распространение именно в 1950—1960-х гг. как реакция на объективную необходимость перехода ведущих стран мира к новому (чет-

[1] *Гордеев В.* Две тенденции в эволюции конкуренции / В. Гордеев // МЭиМО. — 2007. — № 1. — С. 45.

вертому) технологическому укладу и смягчение последствий энергетического кризиса.

Между тем каждая страна отличалась присущей только ей национальной моделью структурного регулирования экономики. Например, во Франции ее центральными компонентами были индикативное планирование, широкомасштабная инвестиционная деятельность государства и прямые формы регулирования. В США были популярны целевые бюджетные субсидии на НИОКР и федеральная контрактная система, которая предусматривала в основном финансирование инноваций в военной и космической отраслях. Во многих странах мира государство, наряду с реализацией среднесрочных программ модернизации добывающих отраслей промышленности, прибегало и к внедрению программ регионального развития, стимулированию средне- и долгосрочного кредитования, а также формированию фондов капиталовложений и эмиссии государственных долговых ценных бумаг.

Мировой опыт показывает, что неотъемлемой частью структурного регулирования экономики является косвенное стимулирование инновационной активности предпринимательского сектора, налоговые преференции бизнесу и инструменты амортизационной политики. Именно они существенно влияют на воспроизводственную структуру накопления капитала, то есть на соотношение между возмещением основного капитала и новым его накоплением. Что касается амортизационной политики, то общей тенденцией ведущих стран мира начиная с 1960-х гг. стал опережающий рост удельной доли амортизационных отчислений по сравнению с капиталовложениями, обеспечивающими прирост основных фондов. Например, в США в 1960—1985 гг. доля амортизации в валовых инвестициях увеличилась с 42,3 до 64,7 %[1].

Важными компонентами структурного регулирования экономики являются государственная политика стимулирования кооперации университетов и научно-исследовательских организаций с промышленными компаниями и финансово-кредитными учреждениями, оказание всесторонней финансовой поддержки совместным научным проектам, содействие системному развитию фундаментальных и прикладных исследований и т д. В этом отношении показателен пример США, где партнерство региональных подразделений ТНК с учебными заведениями позволило создать на базе последних кафедры теории и практики «свободного предпринимательства», а также научные отделы, входящие в структуру корпорации на правах филиалов, а потому получающие дополнительное финансирование из бюджета корпорации на выплату заработной платы преподавателям и стипендии студентам.

Теперь важно подчеркнуть, что в условиях перехода мирового хозяйства в глобальную фазу все описанные нами измерения экономической и социальной неравномерности его развития, сохраняя свое значение, трансформируются под влиянием глобальных детерминант в глобальные асимметрии. Они находят многогранное выражение в асинхронном и скачкообразном развитии отдельных глобальных корпораций и транснациональных государственно-монополистических объединений отраслевого типа, в диспропорциональности в уровнях развития регионов мирового хозяйства, неравномерности развития производст-

[1] Економічна енциклопедія : у 3 т. — Т. 1 / відп. ред. С.В.Мочерний. — С. 40.

венных кластеров в рамках глобального воспроизводственного процесса, разноуровневом характере участия стран в техноглобализационных процессах, глобальных финансовых дисбалансах, социальной поляризации и т. п

Отсюда следует, что парадигма глобального экономического развития и международный экономический порядок, который формируется на рубеже XX—XXI вв. предусматривают распределение мировой власти на основании новых критериев: технологичности, интеллектуализации, информатизации и социализации — с выделением трех подсистем глобальной экономической системы. Первую подсистему представляют страны, которые в русле передовых тенденций глобализации развивают сейчас постиндустриальное общество и формируют современное технологическое ядро глобальной экономики, обеспечивая остальные государства технологическими инновациями. Ко второй подсистеме относятся страны с господствующим индустриальным обществом, которые на основе технологического копирования вовлекаются в глобальную модель международного разделения труда через микро- и макроинтеграцию. И, наконец, третья подсистема охватывает страны доиндустриального типа развития, которые сегодня являются аутсайдерами процессов глобальной трансформации, а значит, лишены каких-либо перспектив для стабильного и устойчивого социально-экономического развития.

И трансформационные процессы глобальной экономики уже нельзя остановить, они приобрели перманентный и необратимый характер. Поэтому очерченная модель распределения мировой экономической власти не останется статичной, а претерпит в будущем существенные изменения, связанные с такой фундаментальной, отражающей финансовую, производственную, технологическую и социальную асимметрию тенденцией глобального экономического развития, как формирование новых центров мирового экономического соперничества (Китай, Индия, Бразилия, Россия, страны ближневосточного региона).

Итак, характеризуя асинхронность и скачкообразность развития отдельных глобальных корпораций как одного из основных измерений глобальных асимметрий, отметим, что результатом деятельности современных ТНК явилось создание необходимых предпосылок для беспрепятственного привлечения глобального капитала в воспроизводственные взаимосвязи национальных экономик и директивного формирования отраслевых пропорций глобального производства. В данных условиях глобальный капитал независимо от своей национальной принадлежности формирует международные корпоративные структуры производства сетевого типа, покрывая все большее географическое и экономическое пространство и устремляясь в те точки мировой экономики, где можно получить монопольные сверхприбыли, установить тотальный контроль за наиболее прибыльными сферами деятельности и овладеть природными, производственными, технологическими и финансовыми ресурсами принимающих стран.

Переход ТНК в начале XXI века к реализации стратегий глобальной экспансии определяет еще одно яркое социально-экономическое измерение глобальных асимметрий — диспропорцию в уровнях развития внутренних регионов стран мира. Так, в настоящее время они все глубже втягиваются в орбиту глобальной конкуренции, а в результате концентрации колоссального инновационного потенциала превратились в активных генераторов знаний и информации,

эффективных продуцентов научно-технологической продукции и активов человеческого ресурса, выполняя таким образом роль своеобразных локомотивов экономического развития как национальных экономик, к которым они принадлежат, так и глобальной экономики в целом. Подтверждением этого являются, в частности, данные экспертов ОЭСР, согласно которым в 2005 г. 38 % ВВП и 45 % общего числа патентов, зарегистрированных в странах данной организации, были произведены лишь 10 % национальных регионов этих государств[1].

Кроме того, на эти же регионы приходится сейчас более 50 % прироста занятости по странам ОЭСР и 40 % общего прироста их ВВП. Поэтому вполне закономерно, что в рейтинг международной конкурентоспособности, рассчитанный экспертами Лозаннского международного института развития менеджмента в 2006 г., вошли несколько регионов мира: Бавария (16 место), Иль-де-Франс (28), Че Янг (33), Каталония (34), Махараштра (37), Сан-Паоло (48) и Ломбардия (50)[2].

Как видно из мирового опыта, образование таких регионов происходит обычно на базе филиалов и дочерних предприятий западных ТНК и приобретает формы локальных хозяйственных анклавов, высококонкурентных территорий и виртуальных регионов. Отмечая их влияние на параметры асимметрии глобального экономического развития, подчеркнем его [влияния] неоднозначность. Так, с одной стороны, подобные региональные образования содействуют экономическому развитию отдельных территорий принимающих стран и смягчают таким образом мировую экономическую асимметрию. С другой стороны, с точки зрения отношений собственности приход глобального капитала в эти регионы формирует все необходимые предпосылки для капитализации созданной здесь добавленной стоимости и ее присвоения транснациональными корпорациями.

Этот своеобразный самоподдерживающийся механизм создания все новых масс добавленной стоимости и накопления глобального капитала, сформированный западными ТНК, приводит к истощению ресурсной базы и инфраструктуры принимающих стран, к все большей эксплуатации активов их человеческого ресурса и ускорению оттока финансовых ресурсов из их национальных экономик.

В заключение добавим, что не стоит пренебрегать тем фактом, что подобные региональные образования являются сегодня эффективным инструментом перераспределения крупными монополиями своих производственных мощностей в мировом экономическом пространстве, когда экологически чистые и безопасные, наукоемкие и информационно насыщенные виды производства концентрируются в странах – лидерах мирового хозяйства, а энергоемкие, экологически грязные и трудоемкие отрасли перебазируются в менее развитые страны. Такие отрасли, ориентируясь на удовлетворение глобального спроса, масштабы которого превосходят возможности экономного, рационального и длительного использования ресурсной базы принимающих стран, грозят быстро исчерпать их природные ресурсы, нарушить глобальное экономическое и экологическое равновесие и спровоцировать масштабные силовые конфликты между государствами.

---

[1] OECD Regions at a Glance: 2009 Edition [Electronic resource]. — Available from : www.oecd.org

[2] The World Competitiveness Scoreboard 2006 [Electronic resource]. — Available from : http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/overallgraph.pdf

5.2. Политэкономия глобального экономического цикла

Уже два столетия отличительным признаком как национального, так и мирового экономического развития является его циклический характер, в котором выражаются все противоречия капиталистической рыночной системы. Динамика этих противоречий проявляется в их первоначальном накоплении на протяжении фазы подъема, в критическом обострении в период рецессии и во временном их разрешении через кризис. Так, в течение 1950—2000 гг. в рамках четвертой длинной волны произошло более 100 рецессий с различной продолжительностью и различной степенью нарушения экономического равновесия. По сути, они отражали модификации, случавшиеся во время коротких экономических циклов, а именно: уменьшение глубины кризисов при одновременном их учащении; приоритетность перепроизводства основного капитала перед перепроизводством товаров; отсутствие резкого снижения цен на товары и услуги в предкризисный период; сокращение продолжительности фаз кризиса и депрессии (рецессии) на фоне продления фаз оживления и подъема; усиление синхронизации национальных бизнес-циклов и нарастание региональной асимметрии в протекании фазы подъема. Подобные трансформационные изменения коротких и средних циклов во второй половине XX в. были следствием, с одной стороны, технологической модернизации экономик развитых стран, их растущей социализации и реструктуризации, углубления интернационализации бизнеса и внедрения инновационного менеджмента, а с другой — эффективной политики системного государственного антициклического регулирования.

Однако мировая капиталистическая экономика, даже вступив в глобализационную фазу своего развития, так и не избавилась от имманентных ей по природе противоречий, присущих как непосредственно процессам производства, распределения, обмена и потребления, так и отдельным фазам общественного воспроизводства. И хотя в рамках глобального воспроизводственного процесса каждая из его фаз характеризуется относительной самостоятельностью развития, тем не менее в начале XXI в. эта обособленность достигла небывалых масштабов, которые в условиях стихийности общественного производства вызвали накопление территориальных и секторально-отраслевых диспропорций между производством и потреблением.

И все-таки в системе капиталистических противоречий, которые обусловили первый мировой экономический кризис, главную роль сыграло основное противоречие капитализма — между частной собственностью на средства производства и общественным характером труда. Будучи диалектическим синтезом всей системы капиталистических разногласий, оно способно высветить глубинную причину мирового экономического кризиса — критическое накопление дисбалансов между глобальным платежеспособным спросом и глобальным предложением товаров и услуг. И такое аккумулирование дисбалансов обусловлено тем, что основные активы сосредоточены в руках международной финансово-олигархической буржуазии, а основными потребителями рыночной продукции являются широкие слои населения, доходы которых ограничиваются их заработной платой. Именно это и привело к перенакоплению основного капитала и

классическому кризису перепроизводства, которые мы наблюдаем сегодня. Однако глубина этого кризиса и характер его протекания дают основания утверждать о завершении формирования зрелой модели первого глобального экономического цикла. В основе его механизма лежит модификация циклической формы движения капиталистического воспроизводства в результате качественно новых форм проявления и углубления антагонизма между общественным характером производства и частным характером присвоения его результатов на глобальном уровне. Все это получает материальное выражение в диверсификации компонентов данного механизма, когда помимо классического его элемента — постепенного формирования нового технологического уклада (что знаменует завершение длинноволновой экономической динамики) возникают и такие новые явления, как глобальная монополизация капитала и производства, процессы техноглобализма и финансовой глобализации. Не следует снимать со счетов и вступление мирового политического цикла в фазу кризиса, стимулирование потребительского фетишизма и недееспособность институтов глобального менеджмента. Таким образом, вопреки оптимистичным сценариям, по которым прогнозировалось длительное бескризисное развитие мирового сообщества в XXI веке, уже первое его десятилетие закончилось глубокими социально-экономическими потрясениями, которые не имели аналогов в последние двадцать лет.

Если характеризовать классический компонент экономического цикла — изменение технологических укладов, то следует отметить следующее. Структура мировой капиталистической экономики — внутренняя ее организация и способ взаимосвязи между ее элементами и компонентами в процессе многовекового эволюционного развития — испытывала постоянные количественные и качественные изменения, определенные модификации и трансформации, обусловленные системой факторов. Это, в частности, углубление международного разделения труда, прогресс технологического способа производства, создание различных типов и форм экономической собственности, интенсификация процессов накопления капитала, развитие международных рынков, появление новых видов трудовой деятельности, а также действие демографических, экономических, социальных, природных и других факторов. Под их влиянием капиталистическое общество сейчас достигло постиндустриальной модели развития, экономическая структура которой характеризуется превалированием нематериального сектора экономики и ключевой ролью инновационно-технологического компонента в ее функционировании.

Структурные трансформации мирового производства, постоянно сопровождающие его развитие, можно разделить на отдельные и системные. Что касается отдельных изменений, то они обусловлены фрагментарным обновлением базовых технологий, поэтому не охватывают всей экономической системы, а затрагивают только некоторые виды экономической деятельности, отрасли и секторы экономики и материально выражаются в изменении их количественных пропорций в формировании ВВП, занятости рабочей силы, а также объемах выработанной продукции и добавленной стоимости.

В свою очередь, в качественных трансформациях международной экономической системы проявляются системные изменения мирового производства, то есть формирование новых его структурных элементов и связей между ними, ус-

ложнение внутренней взаимозависимости и обострение противоречий между его составляющими, что свидетельствует о переходе технологического базиса общества на более высокую ступень развития. В основе таких глубинных структурных преобразований лежит циклическое изменение технологических укладов, под которым подразумевается ряд технологических процессов, в рамках которых осуществляется замкнутый производственный цикл и обеспечивается наиболее эффективное соединение материально-вещественного и личностного факторов производства на том или ином историческом этапе мирохозяйственного развития. Именно поэтому каждый технологический уклад характеризуется присущими только ему технологическим способом мирового производства, производственной отраслевой структурой, структурными элементами международной экономической системы, типом взаимосвязей между ними, а также соответствующим инфраструктурным и институциональным обеспечением и уровнем экономической культуры в целом.

Объективная причина смены одного технологического уклада другим — это противоречие между потребностью роста производительности труда и эффективности производства, с одной стороны, и неспособностью действующих технологий эту потребность обеспечить из-за исчерпания своего ресурса — с другой. Когда данное противоречие достигает наивысшего уровня, дальнейшее развитие мирового хозяйства в рамках существующего технологического базиса общественного производства становится невозможным, и происходит его переход к новому укладу. Этот процесс сопровождается обновлением технологической структуры мирового производства, ростом производительности труда, сменой направлений технико-экономического развития общества и формированием новых форм организации производства и общественных институтов.

Мировой опыт доказывает, что каждый технологический уклад зарождался на волне радикальных инноваций, которые, воплощая в себе качественно новый уровень развития науки и техники, могли наиболее адекватно удовлетворить растущие технологические потребности человечества, а также совершенствовали и обогащали новыми компонентами технологическую основу общества. Следует подчеркнуть, что социальный спрос на подобные инновации всегда возникал в периоды технологических и экономических кризисов, которые, бросая вызов устаревшим элементам технологической системы мирового производства, несли в себе мощный положительный импульс обновления международной экономической системы, обусловливали глубокие изменения базовых технологий и отраслей мировой экономики, режимов макроэкономического регулирования и основных экономических институтов, а также принципов организации производственной деятельности и диспозиции стран на экономической карте мира.

В данном контексте должны отметить, что каждый технологический уклад имеет свой жизненный цикл и длится до тех пор, пока сохраняются возможности для прибыльного вложения капитала в расширение его производств сначала в масштабе национального рынка, а затем — и мировых рынков. При этом его развитие характеризуется двумя противоположными тенденциями. С одной стороны, усиливается количественная и качественная функциональная зависимость между элементами международной экономической системы, предопределяющая относительное однообразие их технологического обновле-

ния, пропорциональное накопление капитала в них и обеспечение оптимального соотношения между различными подсистемами международной экономической системы и между отдельными элементами этих подсистем. При таких условиях международная экономическая система до достижения технологическим укладом своего пика находится в состоянии относительного равновесия. С другой стороны, с развитием технологического уклада все более усиливается тенденция к дифференциации отдельных отраслей и сфер мировой экономики и повышению их относительной самостоятельности. Как результат — после достижения технологическим укладом своего пика в мировом хозяйстве начинают накапливаться структурные асимметрии вследствие того, что одни отрасли еще базируются на технологиях предыдущего уклада, а другие, наиболее авангардные — уже на технологиях уклада нового. И именно эти отрасли, добиваясь стремительного роста производительности труда, становятся новыми центрами притяжения капитала, который, высвобождаясь из устаревших отраслей, начинает нарушать пропорциональность между основными элементами международной экономической системы и составляющими технологического способа мирового производства. Данный процесс длится до тех пор, пока структурная асимметрия не достигнет своего наивысшего, предельного, уровня и не превратится в катализатор перехода мирового производства к новому технологическому укладу, способному установить новое равновесие международной экономической системы с новыми ее параметрами и структурными компонентами.

Давно не секрет, что в капиталистической рыночной системе среди инструментов циклической смены технологических укладов наиболее эффективными являются конкуренция и механизм формирования технологической ренты. Речь идет о том, что предприниматели, начавшие первыми осваивать базисные производства нового технологического уклада и в кратчайшие сроки овладевшие новейшей инновацией, становятся лидерами на рынке, так как получают монопольные сверхприбыли и колоссальную технологическую ренту на основе усовершенствования производственного процесса и практического применения инновационных разработок. Все это позволяет таким хозяйствующим субъектам максимально возможно продлять для себя жизненный цикл того ли иного технологического уклада.

Важно отметить, что смена технологических укладов является мощным толчком развития и национальных, и мировой экономических систем. Закономерным результатом этого становится снижение общего уровня производственных затрат и цен на товары и услуги, а также систематическое и оперативное обновление номенклатуры промышленной продукции с насыщением национальных рынков стран десятками тысяч принципиально новых и модифицированных товаров. Одновременно происходит и встречный процесс ускоренного «вымывания» с рынков ранее созданных товаров, наивысшая динамика которого наблюдается именно в переходные, кризисные, периоды, на которые приходится смена поколений техники и технологических укладов.

Вместе с тем технологические уклады не могут обновляться одновременно ни в масштабе национальной экономики, ни тем более в рамках мирового хозяйства, так как инновационный процесс не способен охватить одновременно все сферы, отрасли экономики и страны. Это обновление происходит, как пра-

вило, асимметрично во временном, отраслевом и территориальном измерениях, что ведет к периодическому нарушению равновесия в инновационном развитии стран и к их передиспозиции на экономической карте мира.

В настоящее время в ведущих странах мира активно формируются отрасли шестого высокотехнологического уклада (биотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы, дистанционное образование, формирование сетевых бизнес-сообществ и др.), которые имеют решающее значение в реализации очередной фазы научно-технической революции и становлении постиндустриального технологического способа производства и будут определять международную конкурентоспособность стран в 2020—2050 гг. Подтверждением высокого динамизма формирования отраслей шестого технологического уклада в странах-лидерах мирового хозяйства являются, в частности, опережающие темпы их роста, которые, в частности, по состоянию на 2005 г. составляли от 20 % до 100 % ежегодно[1].

Таким образом, можно ожидать, что в ближайшие десятилетия именно эти отрасли сформируют наиболее масштабные по стоимостным объемам фонды производственного накопления, что позволит ведущим странам мира уже к концу 2020-х гг. получить наглядные результаты по укреплению их конкурентных позиций на глобальном рынке, сокращению объемов энергопотребления и выбросов вредных веществ в атмосферу, а также увеличению присваиваемой ими мировой технологической ренты. Вместе с тем страны с низкими доходами до сих пор лишены необходимых финансовых и человеческих ресурсов для освоения не только шестого, но и пятого, а часто и четвертого технологических укладов. Их технологическое отставание, как и отставание по уровню производительности труда, от ведущих стран мира неуклонно растет, а значит, процесс модернизации их технологической базы растянется, по всей видимости, на многие десятилетия.

Итак, нынешнюю межгосударственную технологическую асимметрию, с нашей точки зрения, необходимо рассматривать в более широком контексте — углубления асимметричности глобального экономического развития. Ведь страны, владеющие технологиями высших технологических укладов, становятся лидерами глобальной экономики, имеют более высокий уровень общественного благосостояния и укрепляют свои конкурентные позиции на мировом рынке, все больше дистанцируясь от своих соперников с менее развитым общественным производством. При этом те секторы их экономик, которые наиболее тесно связаны с технологическим прогрессом, исполняют роль локомотива как национального, так и глобального экономического развития, поскольку именно они определяют товарную структуру глобальной торговли и дают возможность государствам-лидерам получать инновационную ренту. Не случайно в отчете Организации экономического сотрудничества стран Латинской Америки (ECLAC) под названием «Структурные изменения и рост производительности 20 лет спустя: старые проблемы, новые возможности» подчеркивается, что концентрация научно-технического прогресса в ведущих странах мира не ограни-

[1] *Цихан Т. В.* О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. — 2005. — № 1. — С. 35.

чивается сосредоточением в странах-лидерах НИОКР высокотехнологических производств, она еще и оказывает более широкое воздействие на углубление страновых дифференциаций в экономическом развитии[1].

Так, изучение эволюции технологических укладов (с первой половины XVIII века) в отраслевом и территориальном разрезах приводит к заключению, что только развитые страны мира имели возможность системно внедрять инновации за счет достижения высокой производительности труда, динамического преобразования авангардных отраслей экономики в новые сферы накопления капитала, способности формировать совокупный рыночный спрос и предложение, а также оперативно обновлять номенклатуру продукции и постоянно повышать жизненные стандарты населения. Именно эти страны в 1960-х гг. сформировали мировую триаду (США – Западная Европа – Япония) и на протяжении почти 30 лет были главными центрами мирового экономического соперничества, представляя ядро международной экономической системы.

В то же время в условиях техноглобализма цикличность смены технологических укладов приобретает синхронизированный в территориальном и временном измерениях характер, когда за считанные годы новейшие производственно-технические системы, разработанные ведущими странами мира, передислоцируются на периферию мирового хозяйства и становятся достоянием отсталых государств. Это существенно трансформирует параметры технологической стратификации государств мира и открывает перед странами догоняющего развития широкие перспективы в отношении фрагментарного овладения постиндустриальной моделью экономического развития и причастности к мировым структурно-технологическим сдвигам. Однако даже благоприятные условия, формируемые глобальной экономической средой, не способны преодолеть межгосударственную технологическую асимметрию, а включение отсталых стран в глобальные технико-экономические процессы требует наличия достаточно развитого промышленного потенциала, широкого контингента высокообразованной рабочей силы и беспрепятственного доступа к внешним источникам информации, капитала и ресурсов.

Таким образом, можем резюмировать, что глобальная экономика, как и национальные экономики, испытывает циклические колебания из-за изменения технологий с дальнейшим повышением конкурентоспособности производства и углублением международной интеграции. Решающую роль в глобальных циклах экономического развития играют инновации, лежащие в основе преобразований социально-экономических систем и определяющие темпы и масштабы экономических процессов.

Без всякого сомнения, именно нововведения являются ключевым фактором конкурентоспособности национальных экономик в глобальной среде. Ведь длинные волны, генерируясь в экономиках индустриальных стран, в условиях глобализации посредством международного обмена и трансферта технологий передаются другим государствам. Кроме того, для современного этапа развития мирового хозяйства характерна акселерация инновационных волн, что ведет к сокращению последних с 50—60 лет до 40—30 за счет уменьшения промежутка

[1] Structural Change and Productivity Growth 20 Years Later: Old Problems, New Opportunities. — ECLAC, 2008. — P. 108.

времени между изобретением новинки и началом ее серийного производства, быстрого падения стоимости наукоемких продуктов и становления информационного общества.

По мнению известного английского экономиста К. Фридмена, длинноволновой подъем радикальных нововведений — это процесс диффузии технологической парадигмы от лидеров в определенных секторах экономики в экономическую систему в целом. Широкое распространение технологий возможно в результате социальных и институциональных изменений, таких как:

- кооперация и конкуренция в предпринимательстве;
- организация научно-исследовательской работы;
- стимулирование инновационной деятельности;
- национальные и международные режимы экономического регулирования.

Поэтому в эпоху глобализации в начале пятого большого цикла (начало 1990-х гг.) в высокоразвитых странах наблюдалась диффузия инноваций в наиболее подготовленные к этому процессу государства. Как свидетельствуют реалии, импульсы инновационной активности, исходящие из центра инновационного поля, уже в первом десятилетии XXI века привели к прогрессивным структурным преобразованиям в экономических системах стран, находящихся на переходном этапе развития. И хотя инновационные изменения в предпринимательстве нарушают равновесие экономической системы общества, тем не менее именно они создают внутреннюю энергию роста конкурентоспособности национальных экономик и возможности их перехода в новое качество.

Учитывая тот факт, что технология — это импульс качественного экономического роста стран, технологическая политика большинства развитых государств сейчас не ограничивается научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими роботами, а концентрируется на широком использовании новых идей. Эти государства проводят активную инновационную политику, закрепляя на законодательной основе эффективные формы государственного регулирования и стимулирования научно-технической деятельности.

Характеризуя влияние процессов глобальной монополизации капитала и производства на модификацию экономических циклов, следует отметить, что они создают условия для существенной трансформации производственных отношений капитализма на основе внедрения новой формы распределения и накопления крупного капитала и его превращения в систему глобального предпринимательства.

Современные глобальные корпорации характеризуются не только колоссальными масштабами деятельности, но и стремительным ростом сверхконцентрации их капитала. Именно глобальная монополизация капитала и производства обеспечивает международным корпорациям ведущие позиции в структуре мировой экономики на основе эффективной интеграции фундаментальной и прикладной науки, сосредоточения львиной доли глобального производства материальных благ и услуг, концентрации мировых финансовых, технологического, кадрового и интеллектуального ресурсов, а также монопольного права на владение ими, контроля и перераспределения в глобальном масштабе.

Среди факторов, оказавших наибольшее влияние на масштабы и динамику глобальной монополизации капитала и производства, следует выделить, в частности, обострение конкурентной борьбы между ведущими ТНК за перерас-

пределение мировой экономической власти, качественно новый уровень концентрации и централизации капитала, углубление асимметрии экономического и инновационного развития стран, технологический отрыв американских ТНК от своих основных конкурентов и формирование в мировом хозяйстве новых центров экономического соперничества, прежде всего в азиатском мегарегионе. В результате этого деятельность глобальных корпораций сегодня оказывает весомое влияние на модификацию экономического цикла, ведущим каналом которого является активное вмешательство ТНК в стихийные процессы ценообразования. Будучи лидерами в формировании цен на основные группы товаров и услуг на национальных и глобальном рынках и преследуя цель получения максимально возможных прибылей, они противодействуют снижению цен во время кризиса путем резкого сокращения объемов производства и имеют возможность изменять направление их динамики благодаря государственному инфляционному обслуживанию. В результате выход из экономического кризиса в настоящее время все в меньшей степени осуществляется за счет падения цен, а возможности смягчения кризисных потрясений на основе ускорения внешнеэкономической экспансии ТНК существенно ограничиваются.

Однако, как свидетельствует международный опыт, глобальные ТНК могут быть независимыми субъектами антициклического регулирования, содействуя стабилизации макроэкономической конъюнктуры при значительных отрицательных внешних шоках. Так, в США крупнейшие автомобилестроительные компании, такие как «General Motors», «Ford», «Daimler Chrysler», для того чтобы избежать отрицательных последствий резких ценовых колебаний на мировом нефтяном рынке, корректируют собственную логистико-маркетинговую политику с целью недопущения спада объема продаж. Учитывая тот факт, что именно автомобильная отрасль вносит сейчас весомый вклад в ВВП Соединенных Штатов, подобные антикризисные действия американских ТНК способствуют стабилизации экономики государства в целом. На фоне перманентного повышения цен на нефть американская автомобильная индустрия не только не сокращает производство, но и за счет некоторого уменьшения розничных цен на автомобили обеспечивает значительное рост общего объема продаж. Например, в 2008 г. при уменьшении уровня цен на автомобили в среднем на 1 % спрос на них увеличился почти на 10 %, в результате чего индекс розничной торговли в целом по стране вырос на 2 %[1].

Характеризуя влияние глобальной монополизации капитала и производства на модификацию экономического цикла, нельзя обойти вниманием и такое ее следствие, как синхронизация национальных бизнес-циклов. Так, современная деятельность глобальных ТНК закономерно приводит к нивелированию уровней социально-экономического развития стран, усилению однотипности структур их национальных экономик, сближению уровней инновационно-технологического развития и интенсификации внешнеэкономических связей. При таких условиях любое потрясение в одной из стран неминуемое оказывает дестабилизирующее

1 Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2010. — С. 165.

влияние на динамику национального экономического развития в других странах. То есть это, по сути, означает передачу циклического колебания от одной страны или региона другим. При этом возможности воздействия глобальных корпораций на фазы цикла определяются преимущественно уровнем концентрации их промышленного производства в тех странах и регионах мира, которые являются главными двигателями мирохозяйственного развития в целом.

Немаловажным фактором влияния процессов глобальной монополизации капитала и производства на синхронизацию национальных бизнес-циклов является и механизм внутрикорпоративных поставок ТНК, который открывает перед ними практически неограниченные возможности по маневрированию поставками в зависимости от протекания цикла в национальных экономиках, относящихся к сфере интересов этих ТНК. Так, наступление кризиса в странах, где функционируют филиалы международных монополий, обычно сопровождается сокращением закупок у фирм-конкурентов и увеличением закупок у подконтрольных фирм, переживающих трудности в связи с ухудшением рыночной конъюнктуры. Таким образом существенно облегчается финансово-хозяйственное состояние филиалов, а трудности кризиса перекладываются на зарубежных партнеров. Когда же экономическое положение в странах, где размещены филиалы ТНК, восстанавливается, то именно на них начинают переориентироваться поставки международных монополий, что позволяет их филиалам существенно расширить сбыт своей продукции на местном рынке. Как результат — смягчаются диспропорции между глобальным спросом и глобальным предложением, а также улучшаются условия конкуренции в странах, где дислоцируются подразделы ТНК.

Существенную роль в синхронизации национальных бизнес-циклов со стороны ТНК играют также процессы их прямого инвестирования, так как стоимостные объемы ПИИ, направляемых материнской компанией для финансирования своих зарубежных капиталовложений, напрямую зависят от протекания бизнес-цикла в стране – экспортере капитала. Именно поэтому инвестиции в стране базирования материнской компании, увеличиваясь в период экономического подъема и сокращаясь в фазе кризиса, решающим образом влияют на масштабы и динамику межгосударственного перемещения транснационального капитала в глобальном масштабе.

На глобальной стадии мирохозяйственного развития определяющее воздействие на модификацию экономического цикла постепенно начинает оказывать техноглобализм. Как процесс, связанный с интернационализацией производства, передачей и диффузией технологий, он прежде всего стимулирует экономический рост в странах-продуцентах и странах-потребителях инновационных продуктов, а через трансфер технологий вовлекает в свою орбиту все большее число и новых стран. Кроме того, научно-технический прогресс влияет на структурные изменения мировой экономики и определяет ее общие, секторально-отраслевые и региональные пропорции, а также уровень ее технологичности и динамику развития.

Особенностями экономического цикла в условиях техноглобализма становятся сокращение продолжительности цикла и отдельных его фаз, нивелирование таких фаз, как депрессия и оживление, а также уменьшение глубины кризы. И главнейшим следствием техноглобализма является синхронизация нацио-

нальных бизнес-циклов, поскольку основные их фазы совпадают по времени и накладываются одна на другую в мировом масштабе. Вместе с тем кризисные явления, носящие глобальный характер, будут преодолеваться в разных странах разными путями и в разное время в зависимости от уровня их технологического потенциала, приспособленности последнего к быстрой модернизации и от степени включения стран в техноглобализационные процессы.

Еще одним новейшим элементом механизма глобального экономического цикла являются процессы финансового глобализма. Важным каналом их влияния на модификацию экономического цикла является институт финансового посредничества. Мировой опыт показывает, что чрезмерная конкуренция на финансовых рынках с широким представительством банков, пенсионных фондов, страховых компаний, взаимных фондов и других финансовых институтов не всегда становится гарантией высокой эффективности процесса трансформации сбережений в инвестиции и снижения стоимости проведения финансовых операций. Более того, она может даже серьезно подорвать финансовую стабильность по причине универсализации деятельности таких институтов на основе концентрации капитала и формирования разветвленных финансовых холдингов. И эта опасность недальновидно недооценивалась, хотя еще в 2001 г. Дж. Стиглиц в своей работе, отмеченной Нобелевской премией[1], акцентировал внимание на том, что высококонкурентные рынки не всегда являются высокоэффективными, а стимулирование конкуренции может даже вредить эффективности, так как в реальной мировой экономике ни один рынок не может быть информационно эффективным.

Невозможно обойти вниманием и такой фактор, как вызванные финансовым глобализмом чрезмерные колебания конъюнктуры финансовых рынков, которые не всегда связаны исключительно с изменениями макроэкономических показателей, а могут создаваться совокупными действиями многих инвесторов, каждый из которых действует индивидуально рационально, что объясняется существованием проблем с ликвидностью и асимметричностью рыночной информации. При таких условиях развитие финансового кризиса всегда сопровождается девальвацией национальной валюты и падением цен на активы, что обусловливает появление убытков у иностранных инвесторов и, соответственно, проблем с ликвидностью, а это подтолкнет их продавать активы в других странах. Подобного рода проблемы с ликвидностью могут возникать и у иностранных банков, кредитные портфели которых содержат значительные региональные риски. То есть когда качество их кредитного портфеля в одной стране начинает снижаться вследствие кризисных ожиданий, единым адекватным ответом с точки зрения финансового менеджмента является постепенное изъятие таких активов с одновременным сокращением объемов других высокорисковых вложений, в том числе и в этом конкретном регионе.

Механизмом, приводящим к распространению финансовых кризисов, является также защита институциональных инвесторов от возможных убытков путем продажи не тех финансовых активов, цены на которые уже упали вследствие непосредственного влияния финансового кризиса, а тех, что еще имеют

[1] *Stiglitz J. E.* Information and the Change in the Paradigm in Economics/ J. E. Stiglitz // American Economic Review. — Vol. 92. — № 3. — June 2002. — P. 460—501.

достаточно высокую цену. В результате этого финансовые рынки других стран начинают, соответственно, входить в фазу рецессии, особенно в сегментах с интенсивными спекулятивными операциями, поддерживающими неоправданно высокие цены на определенные категории финансовых активов.

Характеризуя механизм распространения финансовых кризисов, следует упомянуть существенное влияние на него асимметрии информации по конъюнктуре финансовых рынков, что проявляется в ожидании инвесторов относительно эскалации финансового кризиса в одной стране к финансовым кризисам в других странах с похожими экономическими характеристиками. Дополнительным информационным фактором может служить поведение остальных инвесторов на данном рынке. Следовательно, имеются все основания говорить о феномене так называемого стадного поведения инвесторов, которое заключается в том, что формирование сравнительно полной информационной картины относительно экономических тенденций в той или иной стране влечет за собой значительные затраты. Так, в роли осведомленных инвесторов выступают обычно крупные транснациональные банки и институциональные инвесторы, тогда как остальные инвесторы относятся к категории неосведомленных. И если осведомленные инвесторы (или такие, которые считаются осведомленными) начинают изымать свои инвестиции из страны, все остальные тоже начинают это делать, вызывая таким образом панический массовый отток капитала.

Финансовую панику среди инвесторов могут вызвать и резкие изменения в рыночных ожиданиях, которые реализуются на финансовых рынках в условиях множественного равновесия. В условиях существования очевидных отрицательных рыночных ожиданий каждый отдельный инвестор считает рациональным следовать действиям других инвесторов. При ожидании банкротства и ограниченности ресурсов банка его выживание будет зависеть от характера коллективных действий вкладчиков: в случае массового изъятия вкладов банк станет банкротом; если же все или большинство вкладчиков оставят средства в банке, то он сохранит относительную стабильность. Аналогично работает механизм ожиданий в условиях национальной экономики в целом: панику среди инвесторов вызовет информация о том, что ограниченных валютных резервов страны может не хватить на удовлетворение требований какого-либо из них.

Среди факторов, вызывающих изменение поведения инвесторов после возникновения первичного (локального) кризиса, следует отметить также изменения в международной финансовой системе или в правилах игры на международных финансовых рынках. Серьезными основаниями для сомнений инвесторов являются деятельность МВФ в качестве кредитора последней инстанции и проблематичность экстренного финансирования со стороны этой организации. Так, в 2008 г. стоимостные объемы совокупного кредитного капитала МВФ оценивались в 350 млрд долл. США, тогда как потребности мировой экономики в кредитных ресурсах для преодоления последствий глобального экономического кризиса составляли по данным авторитетных экспертов 10–15 трлн. Именно поэтому среди ключевых направлений преодоления кризисных явлений в глобальной экономики на саммите лидеров большой двадцатки в апреле 2009 г. было определено наращивание объемов кредитного капитала МВФ.

Спекулятивные атаки на национальные валюты также можно считать своеобразным механизмом распространения кризисной инфекции. Опыт мексиканского и юго-восточноазиатского кризисов доказал, что после удачных спекулятивных атак на валюты Мексики и Таиланда, которые были девальвированы со сменой режима валютного курса с фиксированного на плавающий, аналогичные атаки были предприняты на валюты большинства других стран этих регионов.

Таким образом, финансовые механизмы передачи кризисной инфекции основаны на возможности быстрого изъятия финансовых активов из национальной экономики без значительных потерь, что возможно только в полностью либерализованных экономиках, где не существует ограничений на операции по счету движения капитала и национальная валюта является свободно конвертируемой по таким операциям. Именно подобная либерализация является одновременно элементом и следствием финансовой глобализации и предпосылкой развертывания кризисных явлений и процессов.

Кроме того, современные финансовые механизмы диффузии кризиса обусловливают и глобальный характер распространения кризисных шоков. Поскольку финансовый глобализм предусматривает углубление взаимосвязей и усиления взаимозависимости между национальными и региональными финансовыми рынками, а также между отдельными сегментами и субъектами мировой финансовой системы, то абсолютно закономерной становится ситуация, когда текущее состояние отдельного сегмента или игрока финансового рынка оказывает решающее влияние на состояние финансово-кредитной системы в глобальном масштабе. Об этом свидетельствует в частности тот факт, что одними из первых, кто понес значительные финансовые потери от глобального экономического кризиса, стали немецкие банки — крупные игроки ипотечного рынка США («IKB», «Deutsche «Industriebank», «Sachsen LB», «Bayern LB») и кредитные учреждения Великобритании, которые тоже были тесно связаны с американским фондовым рынком («HSBC», «Royal Bank of Scotland», «Barclays», «HBOS», «Lloyds TSB», «Standard Chartered», «Abbey» и «Nationwide Building Society»). Итак, именно тесная взаимосвязь и дальнейшая цепная реакция распространения кризисных явлений через фондовые рынки и внутрибанковские связи и определяет характерную особенность финансового механизма формирования глобального экономического цикла.

Многостороннее влияние финансового механизма на формирование глобального экономического цикла ярко проявляется и в деятельности так называемых глобальных игроков. В наиболее общем понимании глобальный игрок — это экономический агент, который осуществляет операции на глобальном рынке и вместе с тем является его маркет-мейкером (то есть его деятельность определяет и конъюнктуру данного рынка). На мировом финансовом рынке глобальными игроками считаются прежде всего транснациональные банки и институциональные инвесторы — резиденты развитых стран. Они фактически определяют сегодня текущие тенденции в динамике и географическом распределении международных инвестиций, поскольку глобальный характер деятельности и адекватное информационно-аналитическое обеспечение дают возможность довольно быстро идентифицировать наиболее привлекательные рынки и виды операций. Инвестиционное поведение глобальных игроков ориентирует

всех остальных инвесторов в аспектах прибыльности и надежности операций на тех или иных рынках.

Появление глобальных игроков непосредственно связано с процессом финансовой глобализации вследствие либерализации международного движения капитала и развития его инфраструктуры. Возможность проникать на либерализованные национальные финансовые рынки резко увеличивает вариативность иностранного инвестирования с перспективой получения довольно высокой нормы прибыли за счет, в частности, уменьшения трансакционных затрат.

Мотивация глобальных игроков получать постоянно растущие прибыли провоцирует и соответствующий «эффект масштаба» привлечения и перераспределения финансовых ресурсов: средства, находящиеся под контролем глобальных игроков, часто превышают объемы официальных валютных резервов и даже размер ВВП отдельных стран. Вследствие этого возможности центральных банков развивающихся стран (и даже некоторых из стран развитых) противостоять спекулятивным атакам на национальные валюты крайне ограничены, что и было подтверждено финансовыми кризами 1990-х гг.

В целом роль глобальных игроков в создании предпосылок финансовых кризисов является не только решающей, но и достаточно определенной. Транснациональные банки выступают в качестве одновременно и кредиторов (инвесторов) для экономик развивающихся стран, и валютных спекулянтов на международных валютных рынках. Путем осуществления спекулятивных валютных операций они дестабилизируют валютные курсы, вынуждая правительства стран привлекать внешние кредиты (здесь они выступают уже как кредиторы) или при помощи высоких процентных ставок привлекать краткосрочные иностранные инвестиции (здесь они являются инвесторами).

Стратегия глобальных игроков на обеспечение цикличности процесса приводит к концентрации в их руках значительной доли или определенных национальных высоколиквидных активов, или внешних долговых обязательств правительства, или частного сектора. Следующее изменение ожиданий глобальных игроков сопровождается массовой продажей активов с последующей конвертацией денежных средств в иностранную валюту или прекращением долгового финансирования с их стороны, что стимулирует национальный валютный или долговой кризис.

Таким образом, мы должны полностью сознавать, что сегодня осуществляется лоббирование глобальными игроками целенаправленной политики международных финансовых организаций на либерализацию движения капитала в развивающихся странах, так как транснациональные банки и институциональные инвесторы являются резидентами преимущественно развитых стран и оказывют большое влияние на политику их правительств, а развитые страны имеют решающее право голоса в большинстве международных финансовых организаций, в частности в МВФ. При этом можно утверждать, что глобальные игроки являются проводниками неурегулированной финансовой глобализации с конъюнктурой мирового финансового рынка, который находится под их фактическим контролем. Другими словами, современный период мирохозяйственного развития в общем и финансовой глобализации в частности характеризуется глобальным экономическим прагматизмом с уклоном в пользу корпораций и стран – мировых лидеров.

5.3. У глобальной экономики глобальне кризисы

Макроэкономические показатели развития ведущих игроков мировой экономики в 2010 г. породили у многих аналитиков и политиков оптимистические надежды на преодоление сильнейшего в послевоенной истории мирового экономического кризиса 2007—2009 гг. Ведь темпы роста мирового ВВП вышли из отрицательных значений, восстановлены объемы мировой торговли и промышленного производства, стабилизированы цены на сырьевом рынке и индексы фондовых рынков.

Однако уже к исходу 2011 г. стало очевидным, что серьезных оснований для такого оптимизма попросту не существует. И дело не только в темпах, которые снова стали снижаться. Стало очевидным, что мир так и не вернулся к прежнему процветанию и устойчивым темпам развития. Почти все эти элементы сложившегося типа глобального экономического устройства перестали функционировать в прежнем виде. Это касается в первую очередь поддерживаемого ростом кредитов и долгов совокупного спроса. Антикризисные меры поддержания совокупного спроса за счет роста государственных расходов в период острой фазы кризисного спада, вызвавшие увеличение бюджетных дефицитов и рост государственного долга, сменились у большинства развитых стран сегодня фактически прямо противоположной политикой бюджетной консолидации. Большие частные долги компаний и домохозяйств сдерживают инвестиционный и потребительский спрос. Если замещение частного спроса государственным прошло быстро, то обратного восстановления за частным спросом роли драйвера роста в этой части мировой экономики не произошло. Мировая экономика удержалась от дальнейшего падения на низких темпах прироста в 2010 г. за счет того, что 46 % роста совокупного спроса пришлось на внутренний спрос развивающихся стран, которые к тому же дали 50 % роста спроса на импорт. Что касается развитых стран, обремененных долгами, то дальнейшее поддержание их внутреннего спроса в счет долгов перед будущими поколениями становится невозможным, и новая модель роста должна будет опираться на другие способы поддержания спроса.

Следующий элемент старой модели — стабильный уровень занятости в развитых странах. В докризисный период он также поддерживался высоким совокупным спросом, падение которого обернулось стремительным ростом безработицы.

Неотъемлемой частью старой модели динамичного глобального развития был экспорт дешевых товаров и услуг экспортоориентированных развивающихся стран в развитые. Благодаря ему развивался рынок потребительских товаров, и десятилетиями удавалось на относительно низком уровне поддерживать издержки на оплату труда и социальную стабильность развитых стран. Неизбежное, даже частичное переключение экспортоориентированных стран на удовлетворение собственного внутреннего спроса приведет к повышению в них стоимости рабочей силы и сокращению источника дешевых товаров для развитых стран. Потребуются другие виды глобального взаимодействия экономик.

То же самое можно сказать и в отношении другого важнейшего элемента старой модели — валютной системы, которая строилась на доверии к доллару. Это доверие в значительной мере автоматически унаследовано от доверия к то-

му доллару, который в рамках Бреттон-Вудской системы был привязан к золоту. Такая связь с золотом давно утеряна, и фактом является то, что сегодняшний доллар эмитируется страною, давно живущей не по средствам, т. е. за счет нерезидентов США, пользующихся «разбавленным» долларом как резервной валютой. Подобная валютная система вряд ли может быть основой взаимных расчетов стран и участников мирового рынка в новой модели глобального экономического развития.

Таким образом, если каждый из названных выше элементов не может в прежнем виде выполнять отводимую им роль в модели мирового хозяйства, то не может быть реализован и системный характер их взаимодействия. По этой причине не могут быть устранены и присущие ей дисбалансы, например, дисбаланс между растущими на одном полюсе долгами, а на другом — резервами. Или дисбаланс между ограниченностью национальных инструментов регулирования и глобальным характером интернациональных по сути процессов и проблем.

Итак, очевидно, что почти все эти элементы сложившегося типа глобального экономического устройства уже не могут функционировать в прежнем виде. А новых элементов нет. Поэтому впереди в течение ряда лет нас ждет симбиоз старой системы с нарастающими элементами новой — период нестабильности и турбулентности.

На смену оживлению не приходит, как ожидалось, волна нового долгосрочного роста, а появившиеся в 2010 г. надежды на устойчивое восстановление мировой экономики начали таять в 2011 году вместе со снижением темпов роста, которое продолжилось и в 2012 г. Уверенного выхода из кризиса не произошло, наоборот, появились признаки второй его волны. Наибольшие риски ее сформировались в Европе, в то время как США перестают выполнять роль главного генератора мирового спроса. Кредитные механизмы поддержания высокого уровня жизни больше не работают. Запущенная в США в экспортоориентированном варианте реиндустриализация связана с ограничением роста зарплат и, следовательно, ограничением внутреннего спроса, который уже не может, как в прежние кризисы, стать драйвером оживления мировой экономики. По оценкам, приведенным в докладе секретариата Давосского форума «Глобальные риски – 2011», мировая экономика в ближайшее десятилетие может потерять 3–5 трлн долл. Реальностью становится сползание мировой экономики в рецессию (рост менее 2% по определению МВФ).

Наиболее ощутимым признаком мирового экономического кризиса стало более рельефное проявление накопившихся в предшествующие десятилетия мировых дисбалансов и асимметрий и увеличение связанных с ними рисков и вызовов. Эти дисбалансы складывались на протяжении длительного времени, однако порождаемая глобализацией высокая динамика мирового экономического развития маскировала их, пока не разразился кризис глобального масштаба. Один из мировых дисбалансов связан с изменением конфигурации центров силы мировой экономики.

В последнее десятилетие экономика развивающихся стран в целом росла опережающими темпами по сравнению с развитыми странами, а Китай и Индия при этом даже демонстрировали рекордные темпы развития. В результате доля развивающихся стран в мировом ВВП уверенно приближается к половине его

объема. В силу этого меняются структуры мировых сбережений, направления потоков инвестиций, позиции развивающихся стран в мировой финансовой сфере.

Первыми, кто бросил вызов отставанию еще в 1970-е годы, были новые индустриальные страны (НИС), которые, реализуя курс экспортоориентированного индустриального развития, демонстрировали высокую динамику макроэкономических показателей вплоть до явственного проявления глобализационных тенденций в мировой экономике. Эта модель развития ускорила процесс интернационализации, главной формой которой стала масштабная транснационализация, проявляющаяся прежде всего в деятельности ТНК.

НИС включились в глобальный процесс освоения новых технологий в производстве и стандартов потребления, обеспечив тем самым опережающие темпы роста. Китай присоединился к этим процессам несколько позже, но, имея хорошую динамику роста за счет начатых ранее реформ, на рубеже 1980—1990-х годов занял лидирующие позиции как по темпам экономического роста, так и по структурным изменениям экономики. Первым и наиболее очевидным позитивным итогом участия НИС в глобализации стало поддержание высоких темпов экономического роста и на этой основе — увеличение объема ВВП и благосостояния. Если подсчитать ВВП по паритету покупательной способности (ППС) в ценах 2005 г., КНР с 10 места в мире в 1980 г. (866 млрд долл.) переместилась на третье (2068 млрд долл.) в 1990 г. и на второе место (8523 млрд долл.) в 2005 г. Южная Корея соответственно с 23 (202 млрд долл.) в 1998 г. на 15 в 2000 г. (477 млрд долл.) и на 13 место (1056 млрд долл.) в 2005 г. С 37 на 17 место (1980—2005 гг.) переместился Тайвань. Значительный прогресс продемонстрировали Сингапур, Таиланд, Малайзия и другие страны.

Стимулирующую роль в экономическом развитии стран сыграли и такие новейшие факторы, как:

— значительный внешний спрос на экспортную продукцию (в Китае, например, в определенные периоды обеспечивший более 40 % прироста ВВП);

— приток иностранного капитала (накопленный суммарный запас иностранного капитала в Китае превышает 1 трлн долл.);

— процессы технологического глобализма;

— включение национальных хозяйствующих субъектов в транснациональные производственные сети и их вступление в глобальные альянсы.

В сочетании с внутренними факторами и креативной экономической политикой данные факторы, наряду с высокой динамикой роста, позволили этим странам сильно изменить социальный ландшафт. ВВП на душу населения вырос в них за четверть века в 4–7 раз. Высокими темпами стала прогрессировать урбанизация, быстро развивались социальная инфраструктура, наука, образование и здравоохранение. Появление среднего класса дополнительно содействовало политической стабильности. Вырос международный авторитет этой группы стран. Однако в целом позиции последних на мировых рынках не соответствуют их удельному весу в мировой экономике. Емкость финансовых рынков развивающихся стран составляет лишь 1/5 всех финансовых активов мира. Совокупная доля их валют в мировом обороте валют составляет не более 7 %, в потоках мировых финансовых ресурсов — порядка 25 %. Они прочно заняли нишу мирового нетто-экспортера капитала, и их сбережения продолжают

служить источником ресурсов развития и доходов группы стран ОЭСР, то есть стран с растущими обязательствами и долгами. Подобная ситуация таит в себе риски сохранения и усиления неравенства, дестабилизации, противоречий и конфликтов. Если глобализация не смогла обеспечить равномерного распределения благ в условиях стабильного экономического роста, то тем более в условиях кризиса и вялого восстановительного роста пропасть между относительно благополучными и бедными странами может углубиться.

Согласно оценкам Всемирного банка мировая экономика вступает в опасную фазу. Развивающиеся страны находятся в более уязвимом положении, чем развитые, темпы роста крупнейших стран этой группы замедляются. По его расчетам темп роста мирового ВВП будет не выше 3 % в 2013 г., в том числе у развитых стран соответственно 1,4 % и –0,3 %. Возможная по прогнозам Всемирного банка вторая волна кризиса вызовет спад более сильный, чем волна первая. И хотя средоточием ее будет уже вошедшая в рецессию Европа, наиболее тяжелыми последствия окажутся для развивающихся стран.

Следующим показателем кризисного состояния глобальной экономики является углубляющийся дисбаланс между материальной и финансовой экономиками. Известно, что мировой экономический кризис начался именно с финансовой сферы с ее слабым, как оказалось, регулированием финансовых рынков и неподконтрольным ростом некоторых ее секторов. В условиях глобализации оказалась возможной такая организация экономической жизни, при которой сумма финансовых активов нарастает быстрее приращения реальной стоимости и реальных материальных благ, и это может продолжаться, пока не исчерпаются ресурсы обеспечения финансовых сделок и доверие к финансовым институтам. Искусственное поддержание иллюзии неисчерпаемости этого ресурса и было основой и сутью предкризисной кредитной экспансии. По мнению американского исследователя Ж. Стиглица, например, рост экономики США в предкризисный период в основном происходил за пределами ее реального сектора. Значительная часть (40 %) корпоративной прибыли приходилась на финансовый сектор, а 40 % инвестиций — на недвижимость.

Мировая финансовая система включает в себя как международные финансовые потоки, так и внутренние рынки всех финансовых сделок и операций. По данным Института мировой экономики РАН только объемы международных банковских кредитов и продаж долговых ценных бумаг в 2007 г. были эквивалентны 87 % мирового ВВП. Но ведь есть еще финансовые операции по обслуживанию и страхованию внешнеторгового оборота (доля экспорта в мировом товарообороте в 2009 г. составила 33,7 %), оплаты услуг, депозитных операций, внутрифирменных трансграничных сделок ТНК, переводы мигрантов и многое другое. Вместе взятые эти сделки намного превосходят величину мирового ВВП. При этом они представляют собою лишь интернационализированную часть глобального финансового рынка (может быть 20—25 %), основная часть которого приходится на суммарные объемы финансовых операций национальных рынков. А точная величина объемов всех финансовых контрактов никем не подсчитывается, в том числе и потому что в мировой финансовой системе много бесконтрольных темных и серых зон.

В период, предшествующий мировому кризису, такая особенность финансового рынка приобрела масштабы полного отрыва финансов от своей базы. По

экспертным оценкам мировая финансовая система выросла за последние 20 лет не менее чем в 20 раз, то есть намного больше, чем мировой ВВП (три раза). По данным одного из финансовых аналитиков к лету 2008 г. совокупная масса финансовых контрактов составляла порядка 1000 трлн долл., или 15–17 мировых ВВП. Этот взрывной рост был также связан с расслоением финансовых рынков на два сегмента. Первый из них традиционен и охватывает покрытые обеспечением первичные финансовые инструменты (облигации, акции, паи, банковский кредит и др.), которые в большинстве случаев регистрируются и учитываются в балансах. Мировой рынок таких инструментов тоже имеет более высокую, чем у ВВП, динамику роста и оценивается в 200 трлн долл. Это — видимая зона мировой финансовой системы, однако на нее приходится всего лишь пятая часть всей мировой финансовой системы.

Главной же причиной ее стремительного роста стало увеличение второй зоны в виде рынка сделок с производными финансовыми инструментами вторичного и более высокого порядка. Эти сделки совершались вне регулируемых торговых площадок, не всегда и не полностью отражались в балансах, не были гарантированы какими-либо нормативами обеспеченности капиталом. Рынок деривативов, т. е. спекулятивного и по определению фиктивного мирового капитала, составлял к началу кризиса 80 % мировой финансовой системы, или большую, непрозрачную и никем не регулируемую, ее зону.

Фактически это был рынок азартной торговли рисками, вершиной которой стали операции по секьюритизации активов. В основе ее были искусственно создаваемые возможности переоценки и перераспределения рисков, а суть заключалась в превращении изначально неликвидных активов в ликвидные. Расширение сферы применения деривативов создавало иллюзию, что именно они создают ликвидность. Сама ликвидность благодаря широкому размаху этих операций стала восприниматься не как обеспечение и подушка безопасности финансовых сделок, а как символ бесконечного успеха финансовых рынков. На деле это привело к образованию огромных финансовых пузырей. По сути, зона мирового финансового рынка стала большим пузырем, сделки которого стали конкурировать с реальной экономикой за имеющиеся ресурс ликвидности и капитала, подрывая ее рост. К сожалению, правительственные меры по преодолению глобального финансового кризиса, принятые рядом стран, мало изменили ситуацию. Огромные бюджетные вливания осели на рынке финансовых активов, финансовая система не стала более прозрачной, токсичные активы остались, бесконтрольный рост деривативной массы хоть и замедлился, но не прекратился. На рынки возвращаются прежние дисбалансы. Объем регулируемой части финансового рынка достиг докризисного уровня в 212 трлн долл., превысив на 10 трлн максимума 2007 г. и на 35 трлн уровень 2008 г. Очевидны признаки разбухания и второй, серой, зоны этого рынка. Сегодня надуты пузыри на рынках топлива, продовольствия, металлов, цены на которых в 2011 г. выросли соответственно на 30 %, 22 % и 19 %. Инфляция держится на уровне 5 %, фондовые индексы за год оказались в минусах (Греция — 53 %, Германия — 15 %, Франция — 18 %, Япония и Бразилия — 21 %, Китай и Италия — 26 %). Дефицит текущего счета США растет, как и профицит его у Китая, Германии и Японии. За год глобальный совокупный долг вырос на 5,5 трлн долл., из которых 80 % приходится на суверенный долг.

Заметим, дальнейший рост госдолга этой группы стран гарантирован, если учесть, что Федеральная резервная система США к осени 2011 г. начала третий раунд «количественных ограничений» в виде скупки ипотечных облигаций на суму в 400 млрд. долл. Другими словами, США продолжают практику замещения частного долга наращиванием долга государственного путем нового вбрасывания новой порции напечатанных бумажных денег.

В обстановке нарастающих пузырей и государственного долга мировые финансовые рынки продолжают порождать негативные ожидания. Увеличившаяся во многих странах благодаря фискальным и кредитным вливаниям ликвидность банков не находит частного спроса и все чаще побуждает банки к более рисковым операциям, вследствие чего вырастает кредитное плечо и падает качество балансов. Опережение роста денежной массы над темпами увеличения ВВП чревато рисками скачков процентной ставки, волатильности курсов обмена, быстрых межстрановых перемещений капитала в погоне за более высокой доходностью с возможными обрушениями рисков. Тревожные ожидания с рынков долгосрочных государственных долговых обязательств европейских стран также не способствуют стабилизации финансовых рынков. Состояние неопределенности и непредсказуемости поведения этих рынков сегодня определяет атмосферу, в которой пребывают банкиры, инвесторы и другие участники.

Между тем вероятная вторая волна финансового кризиса воспринимается ими как простое повторение 2008 г. и связывается с надеждами на вмешательство государства. Это опасное заблуждение. У первой и потенциальной второй волны кризиса разные причины, разное поведение участников рынков и разные возможности государств по снятию напряженности. На этот раз определяющими будут отсутствие доверия к финансовым институтам и веры в способность властей предложить адекватные меры по выходу из кризиса. Возникает ощущение, что мир не извлек уроков из последнего кризиса и беспомощно дрейфует к новому финансовому и экономическому спаду. Задача наведения порядка и контроля за финансовой системой не решена, и это чревато затягиванием выхода из кризиса и его новыми проявлениями. Кризис обнажил причины финансового коллапса — безответственность, злоупотребление доверием, искусственное создание источников дешевых денег, привычку жить в долг, жадность и многое другое. Этот коллапс принес вполне материальные разрушительные последствия для реального производства, и поэтому восстановление равновесия между материальной и финансовой экономиками является сегодня одной из важнейших задач структурной перестройки мировой экономики.

Процесс глобализации последних трех десятилетий выявил еще один структурный дисбаланс — образование чрезмерных резервов мировых валют как следствие несбалансированности мировых потоков товаров и капиталов. К началу 2010 г. по данным МВФ 33 развитых и 107 развивающихся стран имели совокупные резервы на сумму 8,087 трлн долл. В большинстве случаев формирование резервов — обычная практика, с их помощью большинство стран балансируют свои платежи и обязательства.

Проблема резервов, как проблема глобального дисбаланса, начинается тогда, когда где-либо происходит концентрация резервов, а в их структуре начинает преобладать валюта страны с чрезмерными долговыми обязательствами. Большая часть резервов скопилась в настоящее время у стран Азии, а в общей

структуре глобальных резервов на долю доллара приходится 62 %, т. е. почти 2/3 общих запасов, причем сумма резервов, размещенная собственно в долларах, составила к началу года 2,837 трлн.

Истоком проблемы является несбалансированность торговых балансов отдельных участников торгового обмена. Большинство стран для решения проблемы неравновесия торгового баланса изменяют соотношение объемов экспорта и импорта главным образом через обесценение (девальвацию) или удорожание (ревальвацию) национальных денег, т. е. путем изменения курсовой политики, в сочетании с мерами регулирования потоков капитала. Так обеспечивается выполнение правила «жить по средствам». К сожалению, это правило перестает работать в случае страны с ключевой валютой, т. е. страны, национальные деньги которой выполняют роль мировых денег. Страна получает возможность компенсировать растущие дефициты бюджета и текущего счета платежного баланса дополнительной эмиссией своих национальных денег в счет госдолга да еще получать при этом дополнительный эмиссионный доход. Вероятность дефолта по обязательствам госдолга в этом случае мала, даже если доверие к этим деньгам падает, ибо в условиях отсутствия альтернативных надежных резервных средств все участники остаются заложниками сложившегося доминирования ключевой валюты. При этом все понимают, что функции резервных денег выполняют бумажные ничем не обеспеченные деньги. Функция этих денег по поддержанию и регулированию международного денежного предложения вторична для страны-эмитента, которую интересуют прежде всего нужды собственной экономики. Не будучи обязанной какими-либо соглашениями поддерживать равновесие обращения этой части национальных денег, т. е. не будучи чем-то связанной или ограниченной в своих действиях, страна-эмитент порождает ситуацию размытости границ между национальными и международными деньгами. Исчезает и дисциплинирующее действие правила «жить по средствам».

Напомним, что первые *международные доллары* появились около полувека назад в виде *евродолларов*, и к этому же времени относится подзабытый сейчас демарш французского президента Де Голля, обвинившего США в получении «бесплатного завтрака». Сегодня этот завтрак намного обильнее, но речь идет не об эмиссионном доходе (или трофее победителя) страны-эмитента, хотя он тоже порождает искусственно завышенный спрос. Последствия более серьезны: концентрация обязательств (долларов) на одном полюсе и долгов (за полученные, но не оплаченные ценности) на другом привела к усилению глобального неравновесия товарных потоков, производственных мощностей, сбережений, ресурсов для развития, экологической нагрузки, покупательной силы валют.

Изъятые другими странами в свои резервы денежные знаки страны – эмитента резервной валюты, т. е. страны – импортера товаров, не возвращаются за встречные экспортные поставки и замещаются в их внутреннем обороте дополнительно выпущенными национальными деньгами. В результате в странах с накопленными чрезмерными резервами растут денежная масса, связанная с выкупом резервов, дополнительная эмиссия национальных денег и внутренний госдолг. Масштабы использования как наличных долларов за пределами страны-эмитента (из 890 млрд на конец марта 2009 г. за пределами США находилось 580 млрд, или порядка 65 %), так и безналичных расчетов в них растут

вместе с ростом долга США. Дешевизна денег расширяет также доступность кредита и укореняет привычку жить в долг у населения и корпораций, в результате чего по отчету ФРС за 2009 г. совокупная задолженность в этой стране составила 50,4 трлн долл. Доступность денег и рост долговых обязательств порождает в огромном числе риски, а значит, рано или поздно не совсем прозрачный рынок торговли рисками с его изощренными инструментами в виде производных бумаг, пирамидами и различного рода пузырями. Кризис обнажил фальшивую респектабельность глобальной финансовой системы, одним из оснований которой стала связка, казалось бы, далеких друг от друга гигантских резервов и долгов. Когда они накапливаются у крупнейших игроков, затягивающийся узел проблем чреват потрясениями для всей мировой экономики. Нужны международно согласованные правила функционирования резервных валют и формирования резервов либо более надежная и ответственная международная валютная система, исключающая возможность ее одностороннего использования в чьих-либо интересах.

В результате глобального дисбаланса «резервы – долги» появилась проблема перегруженности мировой экономики долгами. Она, по сути, стала сегодня главным фактором неуверенного оживления мировой экономики.

Проблема долга как одного из проявлений неравновесного состояния глобальной экономики существовала и раньше, однако, воспринималась чаще всего как часть статичной связки «чрезмерные резервы – большие долги». В таком виде долговая проблема представлялась, скорее, как вопрос отдаленного будущего, хотя многие аналитики еще до кризиса предсказывали риски и последствия сложившейся практики «жить не по средствам». Их опасения подтвердились, так как долговой кризис в короткое время разросся и стал самой заметной характеристикой балансирующего на грани рецессии мирового хозяйства. Во время острой фазы кризиса 2007—2009 гг. национальные правительства, спасая каждый свою национальную экономику, все вместе влили более 1 трлн долл. бюджетных средств для погашения дефицита ликвидности. Это была масштабная операция по замещению частных долгов долгами государственными, обязательства по оплате которых (за исключением редких случаев списания «плохих активов») заставили правительства прибегнуть к масштабным бюджетным ограничениям и привели к росту бюджетных дефицитов. Благодаря этим мерам многие банкротства банков и фирм были предотвращены, но их оказалось недостаточно для оживления экономической и инвестиционной активности фирм, восстановления объемов кредитования и стимулирования потребительского спроса частных домовладений.

Государственный долг стал нарастать беспрецедентными темпами. С 1991 по 2011 гг. суммарный суверенный долг развитых стран вырос с величины, составляющей 60 % от их ВВП, до 104 %, при этом 60 %-ную отметку госдолга по отношению к ВВП сегодня превысили 47 стран. Но ведь растут и частные долги. С 1999 по 2010 гг. средний суммарный долг развитых стран увеличился со 170 % до 320 % к ВВП. За это время размер корпоративного долга по отношению к ВВП вырос в три раза, суверенного долга — в четыре, а у домохозяйств — в шесть раз.

Взаимосвязь причин и следствий долгового кризиса очевидна. Помимо мультипликативного снижения потребительского спроса и деловой активности,

вызванного сокращением бюджетных расходов, свою лепту вносят фирмы, для которых приоритетными являются избавление от долгов и накопление резервов для будущего оживления, а также домохозяйства, склонные в условиях кризиса к сбережениям и отказу от покупок в кредит. Банки, будучи в гораздо лучшей ситуации с ликвидностью, испытывают трудности с размещением кредитов даже под достаточно рисковые операции. Поправить ситуацию не могут помочь и дешевые деньги.

В результате вялой экономической активности продолжает оставаться на высоком кризисном уровне безработица, которая достигла 9 %-ного уровня в США и еще более высокого в европейских странах, при этом среди молодежи он может доходить до 30 % и более.

У долгового кризиса развитых стран есть негативное свойство генерировать проблемы у непричастных к его возникновению развивающихся стран. Последние он затрагивает непосредственно через сокращение спроса на их экспортные товары, а также через скрытую систему перераспределения тяжести мирового долга. Статус мировой резервной валюты доллара исключает возможность его девальвации, тем не менее длительный тренд понижения его курса по отношению к другим ведущим валютам, равнозначное удорожанию последних ведут к обесцениванию долларовых резервов, то есть перекладыванию части долга на другие страны. Это вполне соответствует логике развития всякого долгового кризиса, в котором заложен механизм частичного перекладывания долга с заемщика на кредитора. Данное правило не обходит стороной и развивающиеся страны, и в этом свете совершенно иной смысл приобретают обращаемые к ним призывы не прибегать к финансовому протекционизму и руководствоваться принципами международного регулирования финансов. Разумная сама по себе идея глобального управления глобальными финансовыми рынками в подобном контексте может скрывать возможности «перераспределения долга», то есть перекладывания его части на другие страны в обмен на «привилегию» пользования для международных расчетов валютой, эмитированной страной-должником. По признанию Ж. Стиглица, количественные ограничения не способствуют восстановлению американской экономики, но вызывают нестабильность за границей, на развивающихся рынках. Не случайно последние сегодня все настойчивее ставят вопрос о признании их права на особые принципы финансового «ребалансирования», которые бы не тормозили их собственную динамику развития.

Долговой кризис усложняет также проблемы региональных валют и самих региональных объединений. Многие европейские страны сегодня сталкиваются с «греческим синдромом», суть которого в том, что, не имея возможности девальвировать евро, страна, несмотря на все усилия правительства по сокращению бюджетного дефицита, вынуждена накопленные ранее старые долги покрывать новыми. Дефолт в Греции по суверенному долгу и выход страны из зоны евро сегодня представляется единственным способом перехода страны на принцип «жить по средствам», хотя, с другой стороны, и существует незаинтересованность других европейских стран в эрозии зоны. В каком-то смысле ситуация в Греции суть уменьшенная копия ситуации в США с той разницей, что причины невозможности девальвации их валют с целью запуска механизма восстановительного роста у них несходные. А также с той, что прощать долг стра-

ны – эмитента доллара, по крайней мере значительную его долю, придется всему мировому сообществу.

Мировой экономический кризис имеет и технологическое измерение. Для понимания проблем технологического разрыва между странами в условиях последнего мирового кризиса следует прежде всего не упускать из виду, что этот кризис является не только и даже не столько финансовым, сколько экономическим. С таких позиций кризис традиционно является системным, узнаваемым экономическим кризисом, хоть и имеющим своеобразие в частности в финансовой сфере. Кризис охватил всю мировую систему воспроизводства и распределения, и это проявилось в падении объемов производства, появлении незанятых мощностей, трудностей сбыта, безработицы, падении спроса на сырье. Это типичный кризис перепроизводства, вполне согласующийся с цикличным характером экономического развития и периодической сменяемостью стадий делового цикла, определяемых технологическими переходами.

Предшествующая кризису модель развития базировалась на массовом использовании новых технологий в электронике, информатике, коммуникациях, толчок развитию которых дал Интернет. Распространение его как новейшей для последних двух десятилетий технологии широкого применения (ТШП) повлекло за собой огромный шлейф инноваций практически во всех областях. Однако возможности Интернета выступать технологическим драйвером дальнейшего роста, по крайней мере в развитых странах, стали затухать, и новая модель роста потребует других ТШП, возможно, в сфере нанотехнологий, биоинженерии или где-то еще.

Между тем проблема технического перехода совершенно по-иному предстает перед развивающимися странами. Известно, что группа новых индустриальных стран, а также Китай в той или иной степени уже стали успешными на пути ускоренного технологического развития. У Южной Кореи устойчивая репутация технологически развитой страны. Китай уже три года подряд поставляет на мировой рынок больше продукции информационно-телекоммуникационных технологий, чем США или ЕС. Казалось бы, проблема перехода этих стран к следующему технологическому укладу в основном решена, и они могут перенести центр тяжести на другие проблемы и ценности. Однако возникает вопрос — достаточен ли нынешний технологический уровень для дальнейшего развития? Не сняты вопросы техногенной нагрузки на природу и возможностей удовлетворения энергетических запросов. Рождается также вопрос — в какой мере новые технологии обеспечиваются на национальной основе?

Анализ показывает, что проблема технологического отставания продолжает оставаться актуальной для Китая. В лидирующей области экспорта — электронике массового потребления — 70 % приходится на фирмы с преобладанием иностранного капитала. Китайским предпринимателям достается лишь 15—20 % добавленной стоимости этих товаров. Большинство других товаров все еще производится на недостаточно оснащенных предприятиях. Вопрос дефицита собственных китайских инноваций стоит в Китае в одном ряду с такими проблемами, как модернизация финансово-банковской системы, дефицит энергии, разрыв между городом и деревней, слабость внутреннего спроса и др.

Для преодоления технологического отставания Китай и другие страны НИС в течение ближайших 20—25 лет посткризисного развития должны войти частью своей экономики в постиндустриальную экономику знаний, т. е. научиться работать с новыми экономическими ресурсами. Сегодня представляется, что прежде всего таким ресурсом может стать знание. Но это потребует огромных финансовых вливаний в развитие человеческого капитала в первую очередь через развитие науки и образования, создание различных дорогостоящих элементов национальной инновационной системы, институциональных изменений и финансовых новаций.

Правительство Китая, понимая это, приняло стратегически оправданное решение о превращении Китая в «мировую лабораторию». В стране принят средне- и долгосрочный план научно-технического развития на период до 2020 г., в соответствии с которым намечены конкретные цели в области развития науки. Предполагается почти вдвое (от 1,34 % до 2,5 %) повысить долю ВВП, идущую на науку, до 60 % довести долю вклада технологического развития в ВВП, до 30 % снизить долю иностранных технологий, поднять на новый уровень национальные университеты и исследовательские центры, резко расширить возможности для предпринимательства в области науки и прикладных разработок. Все перечисленное свидетельствует о решимости Китая принять и этот вызов — стать лидером в решении такой задачи, как переход на инновационный путь развития в направлении общества знания. Надо признать, что успешное выполнение данной масштабной задачи (а опыт показывает, что Китаю такое по плечу) будет иметь и глобальное значение. Это еще раз подтверждает, что экономическое развитие Китая является частью развития глобальной экономики, а связанный с этим развитием рост благосостояния китайского населения в условиях ограниченных природных ресурсов и растущей экологической уязвимости мира является проблемой не только китайской, но и всего мирового сообщества. Взаимодействие последнего с Китаем — наилучший путь решения проблемы его дальнейшего технологического развития. Со схожими в чем-то проблемами перехода к новым технологиям столкнутся и другие развивающиеся страны, в частности НИС.

В настоящее время, несмотря на очевидные успехи в развитии науки и высокотехнологичных производств, следует признать, что в значительной мере технологичное развитие стран НИС носит догоняющий характер, и многие нововведения либо имитируются, либо заимствуются или привносятся ТНК ради удешевления их применения в странах-реципиентах. Проблема научно-технического отставания, пусть менее остро, чем в других развивающихся регионах, оставалась актуальной для НИС даже на пике развития на рельсах глобализации. Поэтому в странах НИС актуальным будет как сбалансированное технологическое развитие районов и отраслей, так и поиск средств для реализации новых масштабных технологических проектов.

Высвеченные мировым экономическим кризисом дисбалансы отвлекли внимание мирового сообщества от давно назревающих асимметрий экономического и социального развития. Здесь лишь упомянем:

— энергетическую асимметрию. Структурные и территориальные диспропорции спроса и предложения на первичные энергоресурсы с возобновлением роста усилятся. Потребности в них в целом вырастут через 20 лет по оценкам

Международного энергетического агентства на 60 %. Возможности удовлетворения спроса неочевидны, т. к. 85 % потребностей можно будет удовлетворить за счет извлекаемых из недр углеводородов. При этом мир, по-видимому, все-таки окажется в ситуации пика добычи главного их компонента — нефти, когда растущий спрос не сможет быть удовлетворен предложением из-за ограниченности ее запасов, а замещение ее углем наталкивается на недопустимый уровень выбросов диоксидов. В области электроэнергии пока сохраняется тенденция сокращения доли энергии, вырабатываемой на атомных станциях и из возобновляемых источников, и увеличения доли, получаемой от сжигания органического топлива. Не просматривается перелома в использовании альтернативных видов топлива и на транспорте. Дефицит энергетических ресурсов наиболее серьезным будет у развивающихся стран;

— продовольственную асимметрию. Нехваткой продовольствия охвачены территории, на которых проживает 900 млн человек. Вспышки голода с началом тысячелетия стали учащаться (до 30 ежегодно вместо 15 в 1980-е годы). Физическое развитие многих миллионов детей тормозится хроническим недоеданием, вызывающим необратимые хронические нарушения. Засуха, наводнение, саранча, военные конфликты и перенаселенность, неадекватная экономическая политика властей — главные причины непрекращающейся продовольственной асимметрии;

— миграционную асимметрию. Глобализация, не расширив сколько-нибудь возможности поддержки десятков миллионов человек, имеющих статус перемещенных лиц и беженцев, добавила новые потоки трудовой миграции, исчисляемой также миллионами людей. Суммарный объем средств, отправляемых домой эмигрантами, достигает ныне порядка четверти триллиона долларов, и нередко для многих стран эти средства составляют главный либо значительный источник иностранной валюты. Процветают нелегальный экспорт рабочей силы и нелегальные формы торговли, где тон задают преступные группировки, теневые дельцы, этнические группировки и сети. Бесправие, социальная незащищенность и эксплуатация мигрантов неизбежно будет вызывать социальное напряжение и конфликты.

К названным трем типам «отложенных» асимметрий, конечно, можно добавить ряд других: неравенство в образовании и здравоохранении, сохраняющиеся уровни бедности, безработица, неразвитость систем социального и пенсионного обеспечения и т. д. Плоды глобализации здесь почти незаметны, а в некоторых случаях она лишь обострила ситуацию. Это, безусловно, относится и ко всему спектру экологических проблем.

Одной из причин затянувшегося экономического кризиса является несоответствие его впервые проявившегося глобального характера прежним представлениям о мерах по его преодолению.

Высокая динамика глобального развития в предшествующие кризису годы была связана с мощным всплеском либеральных представлений о мировом хозяйственном устройстве. Однако для преодоления кризиса государства многих стран вынуждены были произвести масштабные, измеряемые сотнями миллиардов долларов, интервенции в экономику с целью поддержания спроса, деловой активности или спасения банков. Либеральный менталитет и практика государственного вмешательства плохо согласуются между собой. Не прибегать к

вмешательству не позволяли риски длительной депрессии. Широкое же использование такого вмешательства, напротив, чревато рисками инфляции, бюджетных дефицитов и суверенных дефолтов. Эта неопределенность некомфортна для отдельно взятой страны, а в масштабе мировой экономики она оборачивается непредсказуемостью и ненадежностью рынков, иначе говоря, действует разрушительно. Крайне необходимы согласованные действия, однако международные организации и саммиты дают лишь самые общие рекомендации. Представляется оправданным следующий подход: раз уж интервенции на национальном уровне стали необходимостью, то полезной была бы и координация усилий отдельных правительств на международном уровне. Надежды на то, что все само собой решится и что страны-лидеры мирового развития, избавившись от кризиса, снова потянут мир за собою, по меньшей мере наивны. Так, как они делали это раньше, уже не получится. Мир нуждается в большей системности. Глобализация, в конце концов, есть ни что иное, как глобальных масштабов интернационализация страновых экономик, их взаимопроникновение и установление трансграничных устойчивых связей. Она открывает новые возможности, реализуемые при новых видах и способах взаимодействия. Нельзя избирательно и эгоистично использовать одни элементы глобализации, игнорируя другие, действовать только в своих интересах, не замечая интересов других.

Глобальный кризис требует глобального ответа, однако ответственность за принимаемые меры остается на национальном уровне, что признают и известные глобальные игроки. Например, Д. Сорос утверждает, что международным рынкам необходимо международное регулирование, но существующий его вариант основан на принципах национального суверенитета.

Глобализация, как уже отмечалось, это нарастающий процесс интернационализации, т. е. взаимодействия и взаимопроникновения национальных экономик вследствие растущего объема трансграничных потоков товаров, услуг, капиталов, технологий и людей. Появление этих потоков давно уже привело к тому, что национальные структуры спроса и предложения не совпадают, и мерой этого несоответствия является соотношение внешнеторгового оборота страны и ее ВВП. В целом по миру оно составляло к началу кризиса (2008 г.) 64 %, «норма» для многих стран была порядка 45 %, у азиатских стран НИС — 184 %.

При несовпадении страновых структур спроса и предложения устойчивость глобальных товарных рынков требует некой наднациональной системы балансирования мирового спроса и предложения. Но ее, как известно, не существует. Если в периоды хорошей динамики это мало кого беспокоило, то в кризисные времена отсутствие международной системности оборачивается неустойчивостью глобальных рынков. Невозможность их регулирования национальными мерами порождает протекционизм, возвращая мир по степени открытости на два-три десятилетия назад. Торговый протекционизм выступает как защитная реакция на риски неустойчивости глобальных рынков в интересах большей устойчивости и неуязвимости национальных хозяйств.

Дисбаланс между глобальной экономикой и отсутствием эффективного глобального управления стал особенно чувствительным в условиях кризиса мировых глобальных рынков. Предпринимаемые правительствами в острой фазе кризиса «пожарные» меры по предотвращению разрушительных последствий носили спонтанный характер. Однако эти лихорадочные вбросы никак не коор-

динировались, что фактически равнозначно применению инструментов национального регулирования к отдельным частям глобальной экономики. Только свои интересы брались в расчет при корректировке процентной и курсовой политик, гарантирования вкладов, социальных программ и других секторов. Разные условия и глубина регулирования, аналогично нескоординированному внешнеторговому регулированию, породили проблему финансового протекционизма, последствия которого могут быть более серьезными в сравнении с последствиями протекционизма торгового. Размеры и ресурсы отдельных государств слишком малы, чтобы противостоять общим вызовам, их инициативы политически и социально небесконфликтны и часто запаздывают. Поэтому для преодоления фундаментального дисбаланса между глобальным и национальным рано или поздно потребуется усиление глобального межстранового макроэкономического регулирования.

Дисбаланс между глобальной экономикой и отсутствием глобального управления в полной мере сохраняется и поныне со всеми вытекающими из него рисками. Но если в острой фазе первого кризисного периода для налаживания какой-либо серьезной координации не было достаточно времени, то отсутствие механизмов согласованных действий в случае повторения кризиса может иметь более глубокие последствия. Реальной может стать перспектива не только рецессии, но и стагнации по японскому варианту последнего десятилетия. Мир уже должен был извлечь урок из недавнего прошлого и понять, что урон от такого варианта событий может тоже стать глобальным, если преимущества глобализации не распространяются на сферу регулирования мировой экономики, а принцип ее глобального построения (свобода передвижения товаров, капиталов и т. д.) используется выборочно и в односторонних интересах. Если переживаемый миром кризис примет затяжной характер, это сделает необходимым перенос центра тяжести макроэкономического регулирования со странового уровня на межстрановой. Серьезные усилия потребуются также для пересмотра возможностей и прерогатив, создавшихся в другое время и под другие задачи важнейших международных организаций — МБРР, МВФ, ВТО и др.

Несмотря на некоторые признаки преодоления кризисного спада, считаем сегодня преждевременным говорить, что в мире наступила посткризисная стадия развития. К сожалению, оснований для такого оптимизма не просматривается.

Во-первых, более внимательный взгляд на проявления кризиса и первые признаки восстановительного роста, как уже отмечалось, показывает неодинаковую динамику в разных группах стран. Кризисный спад более сильно задел развитые страны, в которых были отмечены отрицательные значения темпов роста ВВП (–3,4 % в 2009 г.), а развивающиеся и быстро растущие рынки в целом показали замедление положительных темпов прироста (2,0 % в 2009 г. против 5,7 % годом ранее). Восстановительный рост ВВП при 2,8 % в 2010 г. у развитых стран составил 7 % у развивающихся, при этом в Китае — 10 %, Индии — 9,5 %, Аргентине — 8 %, Бразилии и Нигерии — по 7,6 %. Мировая экономика разделилась на динамичную и стагнирующую части, явив миру непривычную картину и новое разделение ролей.

Во-вторых, неустойчивое посткризисное развитие ставит под сомнение прежнюю модель экономического роста, которая имела следующие главные характеристики:

- высокий потребительский спрос, искусственно поддерживаемый заимствованиями, а в кризисные годы — и государственными расходами;
- невысокий уровень безработицы, поддерживаемый спросом;
- гибкое подстраивание под новые технологии;
- экспорт дешевых продуктов и услуг экспортоориентированных стран в развитые;
- более чем десятикратное опережение роста финансовых активов над реальными на непрозрачных и плохо регулируемых финансовых рынках;
- валютная система, базирующаяся на долларе, т. е. когда-то привязанной к золоту резервной валюте, эмитированной страной, давно живущей не по средствам, поэтому стремительно теряющей доверие.

Между тем кризис не только разрушает, но и очищает, генерирует новое. «Санитарная» функция кризиса в известной мере была приостановлена срочными бюджетными вливаниями, что позволило остаться на плаву ряду неэффективных элементов старой модели. Если бы кризис был более разрушительным, то и обновление ее было бы более динамичным.

Ближайшее будущее мировой экономики исходя из изложенного видится дуалистичным. Потенциал старой модели не исчерпан в развивающихся странах и на растущих рынках за счет неосвоенных еще до конца возможностей технологий, внутреннего спроса, избытка рабочей силы, переключения на внутренние нужды сбережений и инвестресурсов, регионального сотрудничества. Хотя и в этой части мировой экономики будет сказываться уменьшение эффективности экспортоориентированной модели из-за падения спроса в развитых странах, снижение конкурентоспособности товаров в связи с ростом стоимости рабочей силы и производительности труда.

Экономика развитых стран еще некоторое время будет расти темпами ниже средних из-за нехватки спроса и стимулов роста. Рост в развивающихся странах, несомненно, не сможет компенсировать потерь Запада, поэтому в целом мировая экономика из-за низкого агрегированного спроса не будет иметь высокой динамики.

Подводя итог, отметим, что контуры новой модели динамичного развития пока не определенны. Очевидно лишь то, что в ходе ее формирования мировое сообщество вынуждено будет найти решение таких проблем, как структурные реформы национальных хозяйств, реконструкция социальных секторов, достижение сбалансированности платежных балансов, создание эффективно работающего глобального регулирования и новой международной валютной системы.

5.4. Долговые кризисы в мировой экономике

Цикличность развития как национальных экономик, так и мирового хозяйства проявляется в том числе в виде кризисов разной природы и глубины. История свидетельствует, что различные виды дисбалансов в развитии эконо-

мик и рынков приводят к накоплению избыточных рисков, которые затем реализуются в виде общенациональных экономических потрясений.

Существует несколько классификаций кризисов: долговые, банковские, валютные, инфляционные[1]. Однако, как показывает практика, наибольшая их часть либо имеет долговую природу возникновения, либо их воздействие на экономику со временем сводится к накоплению повышенного уровня задолженности, что, в свою очередь, трансформирует кризисные явления в новую форму. В этом отношении примечательно, что в теории и на практике увеличение инфляции, снижающей реальную стоимость долга, рассматривается как специфического рода налог, призванный уменьшить долговое бремя за счет ресурсов всего общества. Таким же инструментом урегулирования долговых проблем, но обращенным в первую очередь к внешним кредиторам, является и девальвация национальной валюты, обычно сопровождающая инфляционные процессы.

В настоящее время в экономической науке на основе исторического опыта утвердилось положение о том, что наиболее сильными и продолжительными являются неизбежные для каждой страны долговые кризисы. Их природа исследовалась в течение нескольких столетий[2], поэтому к сегодняшнему дню сформировано значительное число описывающих их экономических теорий и моделей. По мере накопления достаточного количества наблюдений стало очевидно, что объем аккумулированных различными видами экономических агентов долгов в долгосрочном периоде подчиняется ряду закономерностей, а значит, носит циклический характер. Например, за XIX—XX вв. отмечены следующие волны долговых кризисов: 1800—1810-е гг. (период наполеоновских войн) — 1830—1850-е гг. (распространение промышленной революции) — 1870-1890-е гг. («долгая депрессия») — 1910—1920-е гг. (Первая мировая война) — 1930—1950-е гг. (Великая депрессия и Вторая мировая война) — 1980—1990-е гг. (последствия нефтяных кризисов, рейганомики, азиатские кризисы)[3].

Процессы глобализации мировой экономики, приведшие, в частности, к усилению взаимозависимости государств, породили целый ряд структурных дисбалансов в мировой экономике, одним из которых является формирование значительного долга со стороны ряда государств и их резидентов и активное участие других стран в поддержании и увеличении этой долговой нагрузки за счет собственных сбережений. Это обстоятельство в значительной степени перераспределяет различные виды рисков между заемщиками и кредиторами, позволяя проводить их диверсификацию и предоставляя отсрочку до наступления критического уровня задолженности, однако, также снижает и уровень дисциплины заемщиков. Кроме того, цикличность мировой экономики может со временем

---

[1] Именно такие виды кризисов выделяют сотрудники МВФ Кармен Рейнхарт и Кеннет Рогофф в монографии «На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства» (М.: Карьера Пресс, 2011. — 528 с.), являющейся на данный момент наиболее авторитетным анализом финансовых кризисов за почти восьмисотлетнюю историю.

[2] Французский историк Фернан Бродель (см. *Фернан Бродель*. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв.: в 3 т. — Т. 3. Время мира. — М.: Весь мир, 2006) в книге «Время мира» описывал представления о взаимосвязи долга и экономических показателей различных государственных деятелей и ученых начиная уже с эпохи позднего средневековья.

[3] *Рейнхарт К.* На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства : монография / Кармен Рейнхарт, Кеннет Рогофф. — М. : Карьера Пресс, 2011. — С. 91.

привести к реализации долговых рисков одновременно в нескольких странах и регионах, что представляет серьезную опасность для резидентов большинства государств.

Таким образом, долговые кризисы на современном этапе являются проявлением структурных дисбалансов не только на уровне национальной, но и мировой экономики, а их совокупное воздействие на глобальные процессы стало интенсивнее, чем прежде.

Все экономические агенты: домохозяйства, фирмы, государства — могут как сберегать средства, так и заимствовать их. Исходя из экономической природы данных процессов сбережения одного субъекта являются долгом другого. Возможность трансграничного перемещения капиталов позволяет выходить за национальные рамки, привлекая средства нерезидентов или кредитуя их.

Качество должника является определяющим фактором, характеризующим вероятность наступления дефолта и начала долгового кризиса. Американский экономист неокейнсианской школы Хаймен Мински в своей классической работе «Инфляция, рецессия и экономическая политика»[1] предложил следующую классификацию заемщиков:

— хеджевые заемщики, способные удовлетворить все требования по долговым выплатам, используя свои текущие денежные потоки;

— спекулятивные заемщики, имеющие возможность выплачивать текущие проценты, но вынужденные рефинансировать свои кредиты, чтобы выплачивать основную сумму займа;

— «заемщики Понци» (названые так по имени известного организатора финансовых пирамид в США в 1920-х гг. Чарльза Понци), которые могут погасить основную сумму долга и выплачивать проценты по нему только в случае значительного роста стоимости или денежных потоков от активов, приобретенных с применением финансового рычага.

В случае когда последний тип заемщиков сталкивается с прекращением роста цены принадлежащих им активов, они быстро становятся неплатежеспособными (наступает так называемый «момент Мински»), провоцируя целую серию неплатежей, переходящих в банкротства.

Наиболее консервативными должниками и кредиторами являются домохозяйства (физические лица), основной объем сберегательно-заемных операций которых производится внутри страны и при посредничестве национальных финансовых институтов (в первую очередь банков). Однако поведение частных лиц и государства демонстрирует их прямую зависимость друг от друга. Примером являются США, где накопленный на конец 2011 г. долг домохозяйств превысил 13,2 трлн долларов (87,6 % ВВП) при величине их совокупных активов 15,6 трлн долларов (103 % ВВП)[2], а долг федерального правительства — 10,4 трлн долларов (70 % ВВП). И наоборот, экономика Китая характеризуется высоким уровнем сбережений, составившим в 2008 г. 53,2 %, из которых 23,4 процентных пункта было обеспечено накоплениями домохозяйств[3].

---

[1] *Minsky H.* Inflation, recession and economic policy / Hyman Minsky. — Wheetsheaf Books Ltd, 1982.

[2] Federal Reserve System of the United States of America. Flow of Funds Accounts of the United States // Fourth Quarter. — 2011.

[3] *Ma G.* China's high saving rate: myth and reality / Guonan Ma, Wang Yi // Bank for International Settlements Working Papers. — 2010. — № 312. — June.

Объяснением данной зависимости является то, что для розничного кредитования или, наоборот, абсорбции временно свободных средств населения необходима емкая финансовая система, ведущую роль в становлении и функционировании которой играет именно государство. Следовательно, долговые кризисы, связанные с заимствованиями населения, реализуются именно через национальные финансовые системы.

Финансовая политика компаний более динамично влияет на процессы накопления долговых рисков в силу высокой мобильности корпоративного капитала. Исторически именно корпоративные трансграничные денежные потоки являются одной из движущих сил процессов глобализации, и они же принимают на себя (а зачастую и создают) основные риски для национальных и мировой экономик. Особую роль играют крупные компании, особенно транснациональные, которые имеют доступ к финансовым ресурсам различного рода и масштабы которых позволяют им проводить активные операции на рынках нескольких стран одновременно.

Деятельность любого предприятия сопряжена со сбережениями, так как финансовый результат деятельности — прибыль — подлежит временной иммобилизации до момента распределения ее между собственниками бизнеса. Кроме того, проведение амортизации основных фондов и аккумулирование выручки в виде безналичных счетов также является формами корпоративных сбережений. Однако следует учитывать, что данный вид активов является скорее краткосрочным, поскольку доходность банковских депозитов с точки зрения бизнеса мала и объем временно свободных средств они предпочитают минимизировать.

Одновременно предприятия для расширения своей деятельности могут заимствовать в виде привлечения кредитов либо выпуска ценных бумаг (прежде всего облигаций и векселей). В этом случае проявляется эффект *финансового рычага*, который позволяет за счет повышения объема обязательств соразмерно увеличить активы и, самое главное, объем получаемой прибыли. Если целями кредита может быть и пополнение оборотных средств, то средства от эмиссионных операций (а также наибольшей части банковских ссуд) направляются заемщиками на долгосрочные вложения. Таким образом, деятельность фирм с точки зрения баланса сбережений и заимствований характеризуется наличием так называемых кассовых разрывов, то есть несовпадений активов и обязательств по срокам погашения.

Среди компаний необходимо также выделить финансовые институты и в особенности банки. Их роль в экономике заключается в том числе в трансформации сбережений в кредиты и инвестиции, а также в принятии на себя и управлении значительным объемом кредитных рисков (то есть вероятности невозврата денежных средств со стороны заемщиков). В связи с тем, что они обременяют себя повышенными рисками, их деятельность подвергается строгому регулированию, которое, тем не менее, неэффективно в исторической ретроспективе.

Примечательно, что начиная с 1990-х годов широкое распространение в мире получила практика проведения сделок по слияниям и поглощениям (M&A) с использованием заемных средств — Leveraged Buy-Out (LBO). Глобальная статистика сделок M&A показывает, что более 70 % их не только не имеют поло-

жительного синергетического эффекта, но, наоборот, служат причиной снижения эффективности бизнеса объединенного предприятия. Основной мотив, который движет ТНК при совершении таких операций, заключается в том, что на растущих фондовых рынках капитализация компаний (а значит, благосостояние собственников и топ-менеджеров) находится в прямой зависимости от их рыночной доли, напрямую отражающейся на величине денежных потоков. Соответственно, погасить свои долговые обязательства они могут только при стабильном росте стоимости собственных акций, значительная доля которых является обеспечением по заимствованиям.

Как показывает мировой опыт, именно финансовые пузыри, созданные с использованием большого объема заемных средств (левериджа) являются наиболее тяжелыми по своим последствиям в случае кризисных потрясений. Так, крах «доткомов» в 2000—2003 гг., инвестиции в которые изначально проводились в основном за счет собственных средств участников рынка, имел несопоставимо меньшие негативные последствия для мирового хозяйства и экономик отдельных стран, чем кризис высоколевериджированного рынка недвижимости в США, разразившийся в августе 2007 г.

Таким образом, как финансовые системы отдельных государств, так и глобальный финансовый рынок и его институты принимают на себя (а иногда и провоцируют) крупные предпринимательские риски.

Особую роль в мировых экономических процессах играет накопление задолженности со стороны правительств. Повышение роли государства как гаранта социальных обязательств в XX веке позволило снизить уровень социально-экономических противоречий в обществе, создав более устойчивую основу для развития рыночной экономики. Одновременно была пересмотрена роль государств в поддержании функционирования различных рынков: именно бюджетные ресурсы стали рассматриваться в качестве основного антикризисного фонда при возникновении различного рода внутренних и внешних шоков как для рынков, так и для экономики в целом.

Развитие капитализма как общественной формации уже к началу XX в. стало характеризоваться резким ростом уровня концентрации капитала, тесным переплетением интересов государства и крупного бизнеса и глобальной экспансией на внешние рынки. Совокупность этих явлений получила название «империализм»[1]. Одним из его проявлений стало выполнение государством функции прямого участия в поддержании платежеспособности крупнейших компаний и одновременно — падение рыночной дисциплины последних. Гарантии активного участия общества, правительств и центральных банков в судьбе бизнеса со временем породили и укрепили в общественном сознании принципы Too Big to Fail (слишком крупный для банкротства) и *приватизация прибылей, национализация убытков*[2], которые противоречат концептуальным основам частной собственности, рыночной экономики и капитализма.

---

[1] Термин был введен в оборот экономической науки британским ученым Джоном Гобсоном в одноименной статье 1902 г., а подробное объяснение природы данного явления дано будущим основателем и первым руководителем социалистического государства в России Владимиром Ульяновым (Лениным) в работе «Империализм как высшая стадия капитализма» (1916 г.).

[2] Об этом открыто говорят даже представители бизнеса, например президент ИК «Тройка Диалог» Рубен Варданян в интервью газете «Ведомости» (30 сентября 2010 г.).

Издержки участия государства в поддержании компаний и их собственников неизбежно перекладываются на бюджетные ресурсы. Поскольку увеличивать налоговую нагрузку можно только до определенного уровня, а возможность продажи государственной собственности ограничена, единственным способом значительно увеличить ресурсную базу бюджета в краткие сроки является заимствование на финансовом рынке. При этом надо отметить, что основными приобретателями внутренних долговых обязательств страны являются финансовые институты, имеющие статус резидентов. А качественное обслуживание внешнего долга правительств, как показывает мировая практика, обеспечивается угрозой изъятия иностранных активов, принадлежащих резидентам, в случае дефолта.

Если население и компании принимают на себя долговую нагрузку в целях повышения уровня жизни или расширения бизнеса, имея представление о примерной динамике будущих денежных потоков для его покрытия, то значительная часть заимствований государства формируется в результате покрытия образовавшегося дефицита бюджета. При этом источники денежных потоков, как правило, не определены. В силу этого долг государств является более долгосрочным, что еще более увеличивает сопутствующие ему риски. А поскольку в экономике существуют деловые циклы с разными длинами волн [наиболее часто выделяют следующие циклы: Дж. Китчина (3-4 года), К. Жюгляра (7–11 лет), С. Кузнеца (15—25 лет), Н. Кондратьева (45–60 лет)][1], то нередко государства сталкиваются с необходимостью рефинансировать свою задолженность.

Если следовать классификации Х. Мински, то можно обоснованно отнести государства к категории спекулятивных заемщиков. При этом логично предположить, что в ряде случаев они могут стать «заемщиками Понци».

Ситуация усугубляется тем, что направления экономической политики государств также могут значительно меняться. Это связано как с новыми вызовами в различных сферах (национальная безопасность, здравоохранение, пенсионное обеспечение), так и с электоральными циклами. Однако наибольшей проблемой для государств является то, что значительная доля дефицита бюджета и созданного для его покрытия долга образуется вследствие ускоренного роста социальных статьей расходов. Это не только создает риски нехватки ресурсов для обслуживания долга в долгосрочной перспективе, но и ускоряет инфляционные процессы при неэффективной социальной политике.

Общепризнанной точкой зрения является неизбежность долговых кризисов на уровне как государств, так и мировой экономики в целом по причине отмены принципа обеспеченности валют[2].

Полное доминирование фиатных (или «декретных»), то есть не имеющих никакого материального обеспечения, денег привело к следующим последствиям:

— снятию законодательных ограничений на параметры денежной эмиссии (авторитет государства и доверие к правительству неизмеримы);

---

[1] *Korotayev A. V.* A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis / Andrey V. Korotayev, Sergey V. Tsirel // Structure and Dynamics. — 2011. — № 4(1).

[2] Советский рубль, прекративший существование в 1991 году, был самым последним по времени выхода из обращения в ряду обеспеченных валют мира.

— отходу от принципов жесткой бюджетной дисциплины (теоретическое обоснование такой возможности было предложено еще Джоном М. Кейнсом и активно реализовывалось на практике);

— либерализации трансграничных потоков капитала (это жизненно необходимый канал нейтрализации негативного влияния избыточной денежной ликвидности);

— возникновению развитого валютного рынка, ставшего основным индикатором доверия национальным экономикам и их денежным единицам.

Во время существования Бреттон-Вудской системы валютных отношений (1944—1971 гг.), основанной на принципе обеспеченности доллара США золотым запасом страны, была создана парадоксальная, не имевшая ранее аналогов в мировой истории ситуация, когда денежное предложение суверенных государств официально ставилось в прямую зависимость от экономики одной страны.

Внутренняя нестабильность данной системы была обусловлена существованием золотодевизного стандарта, то есть возможностью центральных банков свободно обменять имевшиеся у них доллары на монетарное золото США. Уже в 1958 г. этим правом впервые с момента установления системы воспользовался Банк Англии, а в 1965 г. Банк Франции конвертировал рекордную сумму в 4,7 млрд долларов в золото, чем подал пример для всех остальных стран. Осознавая неизбежность истощения золотых резервов страны, 15 августа 1971 г. президент США Ричард Никсон своим указом приостановил свободный обмен долларов на золото.

На смену Бреттон-Вудской пришла Ямайская система денежных отношений, предполагавшая отказ от принципа обеспеченности валют стран-участников и введение плавающих режимов их курсообразования. Она существует по настоящее время, и ее недостатки, бывшие очевидными уже в момент ее принятия, становятся все более критическими, поскольку они формируют и усугубляют глобальные диспропорции.

Смена парадигм денежного обращения в развитых странах (а именно они были ведущими силами в данном процессе) происходила в последней четверти XX века и в последующие десятилетия в условиях становления общества массового потребления, устойчивого прироста численности населения, резкого повышения производительности труда в реальном секторе экономики и увеличения объема социальных гарантий. С течением времени факторы роста численности населения и увеличения производительности труда стали либо замедляться, либо даже прекратили свое действие. Старение населения, гипертрофированный рост сферы услуг при переносе промышленных производств в страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки привели к переориентации экономик преимущественно на обеспечение высокого уровня потребления граждан (в первую очередь за счет дешевого импорта). Для этого было необходимо поддерживать высокий спрос на национальную валюту и удовлетворять его. С этой целью было форсировано развитие финансовых рынков и институтов, задачей которых стало перенесение денежной эмиссии из стран базирования в иные государства с целью избежания роста инфляции и проведении долларизации экономик.

Примечательны в этом отношении рекомендации Международного валютного фонда, оформленные в виде «Вашингтонского консенсуса», призываю-

щие страны с развивающимися рынками (или испытывающие кризис) к либерализации финансовых рынков путем введения режима свободного курсообразования и максимального снижения ограничений на трансграничные движения капитала.

Суть механизма денежной эмиссии заключается в том, что центральный банк напрямую кредитует банки и опосредованно (через покупку государственных ценных бумаг) — правительство. Таким образом, для возможности широкой денежной эмиссии в условиях относительно свободного международного движения капитала необходима емкая финансовая система и широкий рынок государственного долга в виде облигаций казначейства.

Данный принцип является основой так называемого парадокса Роберта Триффина, одна из современных интерпретаций которого утверждает, что для сохранения статуса доллара как мировой валюты (то есть для возможности его широкой эмиссии) от США требуется поддерживать или дефицит счета текущих операций платежного баланса, или дефицит государственного бюджета, или оба вида дефицита одновременно. Примечательно, что США столкнулись именно с двойным дефицитом экономики: государственного бюджета и счета текущих операций (рис. 5.1).

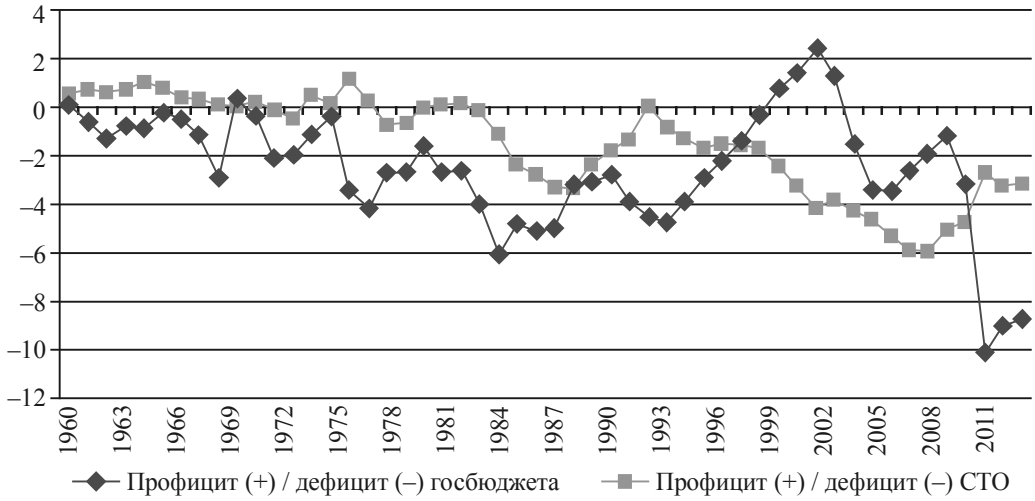

Рис. 5.1. Отношение профицита/дефицита счета текущих операций платежного баланса и государственного бюджета США к ВВП, %[1]

При этом за счет особого статуса доллара США значительная доля долларовой ликвидности, поступающей за рубеж в качестве платы за импорт, возвращается в виде вложений в государственные ценные бумаги, воспринимаемые как безрисковые: из более чем 10,4 трлн долл. государственного долга страны в собственности ФРС находится не более 12 % данной величины, а нерезидентов — 43 % (в том числе на Китай приходится 21 %).

[1] US Bureau of Economic Analysis.

Подобным образом происходит конвертация бессрочного высоколиквидного бездоходного долга в виде денежных средств в менее ликвидный, но долгосрочный и обладающий доходностью (погашение которого будет обеспечено опять же за счет эмиссии долларов) — стерилизация особого рода. Она позволяет избежать притока евродолларов, то есть долларов, обращающихся на внешних рынках, в негосударственный сектор американской экономики, препятствуя инфляционным процессам и скупке нерезидентами капитальных активов[1].

Помимо рынка госдолга США располагают самой емкой в мире финансовой системой (рис. 5.2), которая позволяет, во-первых, выводить долларовую ликвидность в другие страны, а во-вторых, стерилизовать избыточные денежные средства, превращая их в финансовые активы различного, даже самого нестандартного, рода.

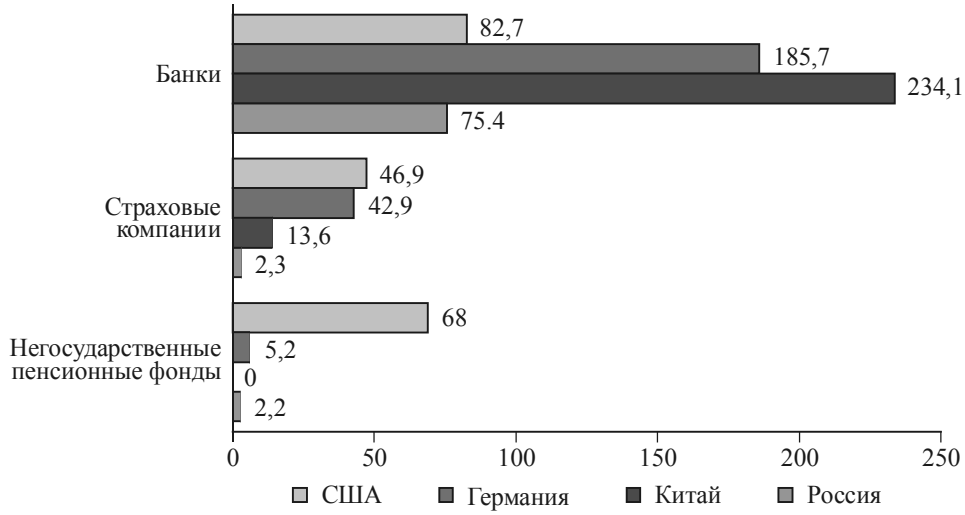

Рис. 5.2. Отношение активов финансовых институтов разных стран мира к ВВП в 2010 г., %[2]

К этому стоит добавить, что историческим наследием Бреттон-Вудской системы является организация торгов различными видами материальных активов (прежде всего возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов) именно в североамериканской валюте. Кроме того, придание национальной валюте статуса мировой позволяет, как уже неоднократно подтверждалось на практике, проводить экспорт собственной инфляции в другие страны, что, в свою очередь, расширяет возможности денежной эмиссии.

[1] О том, насколько нежелательным является для США доступ иностранцев на отечественный рынок, говорит тот факт, что только в мае 2012 г. ФРС впервые в собственной истории разрешила одному из крупнейших банков Китая «ICBC» приобрести 80 % американского подразделения небольшого по масштабам бизнеса гонконгского (то есть, фактически, китайского же) «Bank of East Asia».

[2] *Пенкин С. А.* Современные тенденции заимствований российских компаний на мировом рынке капитала / С. А. Пенкин. — М. : МАКС Пресс, 2011. — С. 111.

Подобная ситуация напоминает финансовую пирамиду, а США, как страна с двойным дефицитом экономики, — промежуточный тип между спекулятивным заемщиком, постоянно рефинансирующим свой долг, и «квазизаемщиком Понци», основным элементом финансовой устойчивости которой является доверие к доллару внутри и вне государства. Из-за значительного масштаба долга и высокой степени интегрированности экономик разных стран не представляется оправданным проведение со стороны какого-либо государства целенаправленного подрыва привлекательности доллара как мировой валюты. Вместе с тем осознание неоднозначности развития экономики США за последние несколько десятилетий все чаще приводят к дискуссиям о возможном снижении роли доллара в качестве мировой валюты в долгосрочной перспективе.

Что касается зоны евро, то хронический дефицит бюджетов входящих в него государств сопровождается колебаниями баланса счета текущих операций, не способного, тем не менее, перекрыть величину превышения расходов бюджетов над доходами (рис. 5.3).

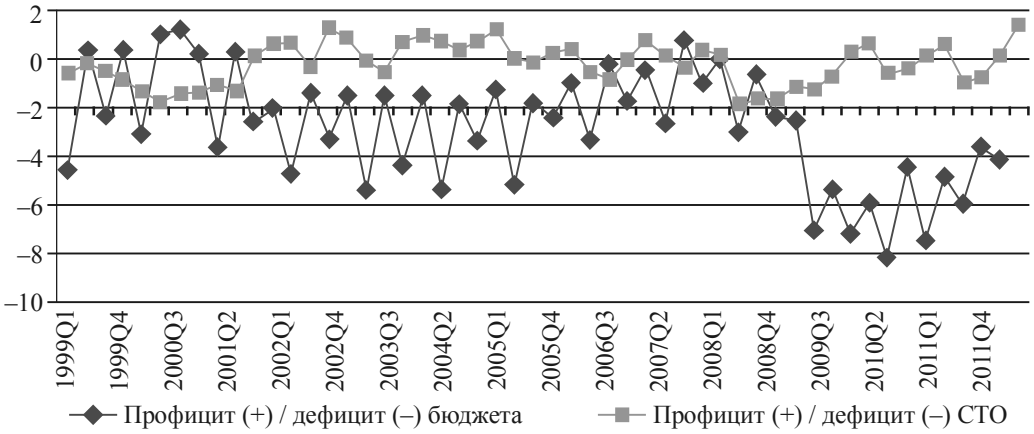

Рис. 5.3. Отношение профицита/дефицита счета текущих операций платежного баланса и государственного бюджета стран зоны евро к ВВП, %[1]

Сама зона евро является на сегодняшний день наиболее крупной валютной зоной мира. Ее концептуальная основа не уникальна исторически[2], время существования — относительно небольшое: начало ей было положено в 1999 г., хотя, например, стерлинговая зона существовала с 1939 до 1972 гг.

Принципиальной особенностью этого экономического образования является то, что, не придерживаясь формальных принципов лидерства какого-либо государства или их группы, оно объединяет широкий круг стран с крайне неоднородным уровнем развития экономики.

Возможность возникновения долговых проблем в отдельных членах еврозоны с последующим усугублением их уже на уровне всей структуры была очевидна с самого начала работы по ее формированию. Наиболее строгие требова-

[1] Данные Eurostat.
[2] Предшественники валютных зон появились в древнегреческих полисах в эпоху античности.

ния Маастрихтского договора 1992 г., определявшего в том числе условия вступления стран в еврозону, касались качества государственных финансов: дефицит государственного бюджета не должен превышать 3 %, а отношение государственного долга к ВВП — 60 %. С течением времени стало очевидно, что поддержание таких показателей в долгосрочной перспективе неосуществимо. Так, в наиболее дисциплинированной с точки зрения бюджетного процесса стране еврозоны ФРГ отношение величины госдолга к ВВП превысило установленную величину уже в 2000 г.[1]

Вместе с тем создание и активное расширение еврозоны было обусловлено не столько политическими, сколько именно экономическими причинами. По расчетам одной из ведущих консалтинговых компаний «McKinsey»[2] введение единой денежной единицы принесло только в 2010 г. всем 17 странам еврозоны 332 млрд евро, или 3,6 % от их общего ВВП. Наибольшую долю этой суммы (195 млрд евро) удалось получить благодаря низким процентным ставкам, еще 100 млрд — за счет развития единого рынка торговли. Немаловажную роль сыграло и сокращение транзакционных издержек. В ряде стран, например в Германии, определенный вклад в экономику внесло и повышение конкурентоспособности компаний по причине изменения их стратегий и увеличения производительности по сравнению с периодом до существования евро.

В наибольшем выигрыше от единой валюты оказалась Австрия. В 2010 г. общая валюта принесла экономике этой страны 2,2 млрд евро (7,8 % ВВП). Примечательно, что от введения евро, по мнению аналитиков, выиграли даже те страны, которые сегодня называют наиболее проблемными, — Греция, Италия, Португалия. Их ВВП увеличился в указанном году благодаря существованию общеевропейской валюты на сумму 0,1 %, 2,7 % и 2,1 % соответственно.

Однако экономический рост не позволил обеспечить государствам еврозоны бездифицитность бюджета и снизить уровень государственного долга. Более того, за счет включения в зону более сильной валюты (и низких ставок), скорее всего, реализовался риск снижения со стороны периферийных государств дисциплины в области бюджетно-налоговой политики.

Среди всех развитых стран мира наибольший государственный долг в процентном отношении к ВВП имеет Япония — 204 % на начало 2012 г. Причиной этого является случившийся там в 1989 г. тяжелейший даже по мировым меркам кризис на рынке недвижимости, когда сформированный и впоследствии лопнувший финансовый пузырь привел к падению цен на жилую недвижимость в десятки раз, а на коммерческую — в сотни[3]. Угроза банкротства банков заставила правительство страны заниматься выкупом «плохих долгов» за счет увеличения госдолга, а центральный банк — снижать ставки до минимальных значений, что породило *ловушку ликвидности* (утрата возможности влиять на динамику выпуска за счет доходности денежных средств) и, как следствие, долгий и все еще не преодоленный период рецессии.

---

[1] The Economist. The global debt clock [Electronic resource]. — Available from : http://www.economist.com/content/global_debt_clock

[2] McKinsey&Company. The Future of the Euro. An Economic Perspective on the Eurozone Crisis.

[3] К моменту начала кризиса рыночная стоимость всей продаваемой в Японии недвижимости превышала стоимость всей недвижимости остального мира.

Потенциальным источником очередного витка долгового кризиса может быть Китай, где поддержание фиксированного курса юаня по отношению к доллару США привело к насыщению экономики страны чрезмерным количеством денег. Коэффициент монетизации экономики страны (отношение денежного агрегата М2 к ВВП) на 1 января 2012 г. составил 185 %, а активы банковского сектора страны — 251 % ВВП. Следует отметить, что юридически деньги являются обязательствами, то есть долгами, эмитировавшего их центрального банка. Поэтому денежный долг Народного банка Китая со временем может быть трансформирован в долг правительства. Предпосылки для этого уже существуют: по мнению аналитиков, в Китае уже в течение десятилетия наблюдается формирование пузыря на рынке недвижимости, а качество банковских активов настолько непрозрачно, что заставляет подозревать наличие на их балансах значительного объема «плохих долгов».

На основе сказанного можно сделать следующие выводы. Возникновение долговых кризисов на современном этапе развития мировой экономики неизбежно по таким причинам, как отмена принципа обеспеченности денег, значительное сокращение рыночной дисциплины крупнейших бизнес-структур, а в ряде стран — и гипертрофированное потребление со стороны домохозяйств. Добавим, что основной объем долгов сконцентрирован в группе экономически развитых стран мира. То обстоятельство, что до глобального финансового кризиса, начавшегося в 2007 г., в течение более чем двух десятилетий удавалось избегать серьезных проблем в сфере долговой нагрузки, объясняется тем, что данная группа государств проводила финансовую экспансию на рынки развивающихся стран, перемещая избыточную денежную и долговую ликвидность. За счет этого в течение определенного времени долговые риски в значительной степени перекладывались на внешний сектор и частично амортизировались, однако их накопление продолжалось и, что самое главное, происходило в скрытой форме.

Между тем фундаментальный принцип цикличности развития экономики подразумевает неизбежность возникновения долговых кризисов, что и продемонстрировали последствия глобальных финансовых потрясений 2007—2009 гг.

Цикличность развития продуктов, рынков и экономик приводит к аккумуляции разного рода рисков, которые затем проявляются в период кризисов. Дисбалансы развития мировой экономики, ставшие очевидными в течение последних двадцати лет (а начало формирования которых ряд исследователей относят уже ко второй половине XX в.), до определенного времени позволяли устранять последствия цикличности за счет перераспределения рисков на многие страны и таким образом снижали дисциплину участников рынка и искажали уровень восприятия рисков.

Финансовые институты стран являются ключевым источником возникновения кризисов, поскольку они принимают на себя риски, связанные со всеми национальными экономическими агентами — домохозяйствами, фирмами и государством, а также с внешним сектором. Кризисные явления начинаются с потрясений на рынках акций, валют и производных инструментов как наиболее волатильных и эффективных[1]. Соответственно, первые потери ложатся не только на финансовые, но и на другие виды компаний и их собственников, а нару-

[1] То есть способных к быстрому учету поступающей информации в цене активов.

шение равновесия на валютном рынке сразу же начинает сказываться на сальдо счета текущих операций платежного баланса. Свои убытки финансовые институты вынуждены покрывать резервами за счет собственного капитала, тем самым сокращая количество имеющихся в наличии ресурсов для осуществления иных активных операций. Это ведет к росту процентных ставок и падению эффективности денежно-кредитного механизма, поэтому экономика начинает испытывать недостаток финансовых ресурсов для развития. Центральные банки вынуждены предоставлять кредитным организациям больше кредитов, однако из-за снижения деловой активности, в том числе по причине роста ставок и возможности трансграничного арбитража, поступающая ликвидность стимулирует рынок в ограниченном масштабе.

Поскольку большинство сделок по корпоративному кредитованию совершаются с использованием различного вида обеспечения, то при нарушении платежеспособности заемщика его кредиторы могут потребовать либо досрочного погашения долга, либо истребовать обеспечение. Наиболее проблематичным является обеспечение долга в виде ценных бумаг, поскольку их стоимость подвержена резким колебаниям. При снижении стоимости залога ниже определенного уровня банки могут потребовать увеличить цену пакета ценных бумаг до первоначальной величины (механизм margin-call), что в условиях падающего рынка может обусловить неплатежеспособность заемщика.

Сокращение кредитных операций банков с высокой степенью вероятности приводит к возникновению «момента Мински» для ряда рынков, состояние которых можно охарактеризовать как финансовый пузырь. Отсутствие роста цен активов ведет к банкротству ряда «заемщиков Понци», в том числе крупных. В то же время их кредиторы тоже несут потери, поэтому совокупный ущерб экономики увеличивается очень быстрыми темпами.

С небольшим временным лагом проблемы финансового сектора переносятся на сектор реальный — компании сокращают инвестиционные программы и персонал, домохозяйства уменьшают затраты на покупку товаров и услуг. У экономических агентов начинают формироваться долгосрочные негативные ожидания, которые переходят в категорию самосбывающихся. К этому моменту, как правило, государство подключает к решению экономических проблем бюджетные ресурсы, использование которых на нужды восстановления производства не прекращается по меньшей мере до восстановления положительного экономического роста. Дефицит свободных денежных средств и нецелесообразность повышения налогового бремени в условиях спада деловой активности приводят страны к необходимости заимствований на длительные сроки, которые происходят по достаточно высокой цене из-за напряженной конъюнктуры финансовых рынков. С точки зрения долгового аспекта кризиса на этой стадии происходит перекладывание долгового бремени с компаний на государство.

Как установили американские экономисты К. Рогофф и К. Рейнхарт, в исторической ретроспективе протяженностью 200 лет крупные банковские кризисы приводили к росту государственного долга испытавших их стран в среднем на 86 % в течение трех лет[1].

[1] *Рейнхарт К.* На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства : монография / Кармен Рейнхарт, Кеннет Рогофф. — С. 41.

После кризисных явлений обычно наступает фаза стагнации экономики разной продолжительности. В этот период задолженность стран является одним из наиболее существенных негативных факторов, сдерживающих деловую активность. Для нейтрализации данной проблемы государственным органам приходится изыскивать способы сокращения дефицита бюджета, напрямую влияющего на процесс накопления или погашения госдолга. В первую очередь, как показывает мировая практика, уменьшаются расходы на социальные программы и оплату труда в госсекторе, что обостряет социальные конфликты и снижает потребительскую активность граждан. Вторым возможным инструментом является планомерное повышение инфляции и проведение девальвации национальной валюты, позволяющие снизить реальную стоимость долга, однако такое решение требует огромной политической воли и ставит власти перед угрозой напряженных отношений с согражданами и внешним миром в течение длительного периода времени.

Ключевым отличием глобального финансового кризиса, начавшегося в 2007 г., является то, что впервые в истории долговые проблемы угрожают наиболее передовым в экономическом плане государствам и регионам, валюты которых имеют статус мировых. Технический дефолт Греции, ради смягчения последствий которого ее кредиторы списали около половины долга страны, и понижение рейтинга США со стороны одного из ведущих международных рейтинговых агентств «Standard&Poor's» (подобного не происходило с 1917 г.) выявили угрозу распада еврозоны и ослабления гегемонии доллара как мировой валюты. Степень опасности подобных событий дает основания предполагать, что для их минимизации международным сообществом будут предприняты экстраординарные меры, последствия которых могут негативно отразиться на всех участниках международных экономических отношений.

В настоящее время получили одобрение на уровне руководителей государств[1] следующие предложения по урегулированию долговых проблем:

1. Ориентирование центральных банков на предоставление экономикам требуемого объема ликвидности для недопущения резкого роста доходности государственных ценных бумаг (что является предвестником дефолта).

2. Принятие мер по неусугублению глобальных дисбалансов мировой экономики, выражаемых прежде всего в виде сокращения или, по меньшей мере, поддержания на существующем уровне профицита или дефицита счета текущих операций платежного баланса стран.

3. Увеличение капитала Международного валютного фонда с целью расширения его антикризисной роли при угрозе дефолта по государственным обязательствам государств.

С точки зрения подверженности долговым кризисам положение России как страны с чрезвычайно молодой по мировым меркам рыночной экономикой и финансовой системой крайне уязвимо. Дефолт по краткосрочным рублевым обязательствам государства, мораторий на выплату внешнего частного долга и девальвация рубля в 1998 г. надолго подорвали доверие к Российской Федерации как суверенному заемщику.

[1] В частности, на заседании «Группы двадцати» в Каннах 3 ноября 2011 г.

Однако стремительный рост цен на нефть позволил стране не только погасить значительную часть внешнего государственного долга к 2007 г., но и накопить значительный объем международных резервов. Одним из основных предназначений значительной доли последних является страхование государственного бюджета на случай снижения доходов от экспортных поступлений. Другими задачами международных резервов страны, как отмечает первый заместитель председателя Банка России Алексей Улюкаев, являются стерилизация валютной выручки для поддержания приемлемого курса рубля по отношению к бивалютной корзине и противодействие инфляционным процессам[1].

Российские и иностранные инвесторы, как показывает практика, оценивают низкий уровень госдолга России и высокий объем ее международных резервов фактически как единственные преимущества макроэкономической политики страны. В этой связи проблемой является то, что Россия, несмотря на острейшую потребность в финансировании хотя бы простого воспроизводства основных фондов[2], выступает как кредитор внешнего мира, в первую очередь развитых стран[3]. Причем наиболее активным участником этого процесса является государство, которое активно пополняет международные резервы и пока не выражает намерений по их вводу в экономический оборот на территории страны. Управление же международными резервами таково, что с трудом перекрывает даже инфляцию в США и Еврозоне.

С 2006 г. в России отменены любые ограничения на трансграничное движение капиталов. Если до кризиса это привело к значительному нетто-притоку капитала, то уже в кризисный 2008 г. чистый вывоз валюты составил 133 млрд долл. США, полностью нейтрализовав положительные достижения предыдущих лет. За последующие три года (2009—2011) суммарный нетто-отток составил около 170 млрд долл. США.

На основе данных о чистой международной инвестиционной позиции России (табл. 5.4) можно сделать однозначный вывод о том, что страна в настоящее время является нетто-кредитором остального мира.

Таблица 5.4

ДИНАМИКА ЧИСТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЗИЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПЕРИОД 2001—2011 гг. (данные на начало периода), млрд долл. США[4]

Год	Чистая международная инвестиционная позиция
2001	64 545
2002	43 911
2003	37 179

[1] *Улюкаев А.* Современная денежно-кредитная политика: проблемы и перспективы / Алексей Улюкаев. — М. : Дело : АНХ, 2008. — 208 с.

[2] По различным оценкам для этого потребуются денежные средства в размере от 100 до 300 трлн руб.

[3] Международные резервы России номинированы в долларах США, евро, фунтах стерлингов, йенах и канадских долларах.

[4] Данные Банка России.

Окончание табл. 5.4

Год	Чистая международная инвестиционная позиция
2004	3 924
2005	–10 635
2006	–31 566
2007	–38 793
2008	–150 600
2009	254 788
2010	103 430
2011	15 684

Примечание: «+» — превышение иностранных активов над обязательствами перед нерезидентами; «–» — дефицит иностранных активов над обязательствами перед нерезидентами.

В силу своего статуса кредитора внешнего сектора Россия несет значительные риски от обесценения в результате инфляции или девальвации иностранных валютных активов, а также может понести колоссальные потери в результате полного или частичного дефолта ряда государств и их резидентов.

С точки зрения потенциальной возможности заимствований положение России еще менее благоприятно. Так, накопление внешнего долга компаний перед нерезидентами стало одним из важнейших факторов, обусловивших глубину экономического кризиса страны 2008—2009 гг., из-за того что более половины задолженности перед нерезидентами направлялось на сделки LBO, а долг постоянно рефинансировался[1]. Примечательно, что на протяжении последних 15 лет экономика РФ испытала два долговых кризиса — государственного сектора в 1998 г. и частного сектора в 2008 г. При этом отсутствие дефолта во втором случае было обеспечено фактически одномоментным сокращением (с августа 2008 г. по апрель 2009 г.) международных резервов на 35,6 %, средства которых были использованы в том числе для рефинансирования различными способами долгов крупнейших отечественных компаний перед нерезидентами.

Дефицит государственного бюджета страны в 2009—2010 гг. и консенсус-прогноз о невозможности достижения предкризисных темпов роста ВВП в размере 6-7 % в год привели к необходимости активизации процессов внутренних и внешних заимствований со стороны правительства на период до 2014 г. включительно. По прогнозам Министерства финансов РФ к 1 января 2015 г. отношение государственного долга (внешнего и внутреннего) к ВВП составит 17 % по сравнению с достигнутыми на конец 2011 г. 11,2 %[2].

[1] Подробнее см.: *Пенкин С. А.* Современные тенденции заимствований российских компаний на мировом рынке капитала / С. А. Пенкин. — М. : МАКС Пресс, 2011. —С. 77—90.

[2] Министерство финансов РФ. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2012—2014 гг.

Безусловно, даже прогнозируемые значения уровня заимствований далеки от критичных, однако следует помнить, что Россия уже лидирует среди стран БРИКС по показателю «отношение внешнего частного долга к ВВП» (рис. 5.4).

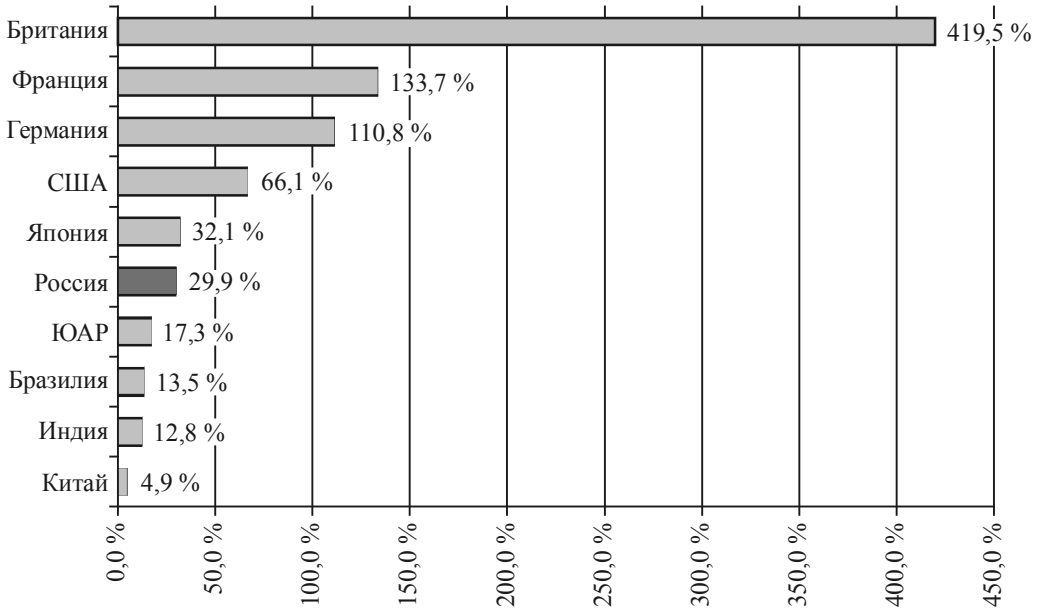

Рис. 5.4. Отношение внешнего частного долга к ВВП в различных странах на 1 января 2011 г., %[1]

Наибольшую проблему при заимствованиях России и ее резидентов представляет гипертрофированная зависимость макроэкономических показателей государства от рынка углеводородов, а особенно от мировых цен на нефть. Как свидетельствуют статистические данные (рис. 5.5), динамика всего российского рынка капитала практически полностью коррелирует с ценой на нефть.

Таким образом, доходы бюджета страны и денежные потоки ее резидентов находятся в прямой зависимости от цен на сырье, которые, как показывает мировая практика, могут демонстрировать такую же высокую волатильность (на рис. 5.5 показаны стремительные темпы падения цен на нефть осенью 2008 — зимой 2009 гг.), как и финансовые активы. При этом запас внутренней устойчивости экономики России, несмотря на низкий уровень госдолга по отношению к ВВП и внушительный объем международных резервов, предельно мал. Проявления кризисных явлений 2008-2009 гг. продемонстрировали это в полной мере.

[1] Данные Банка России и Всемирного Банка.

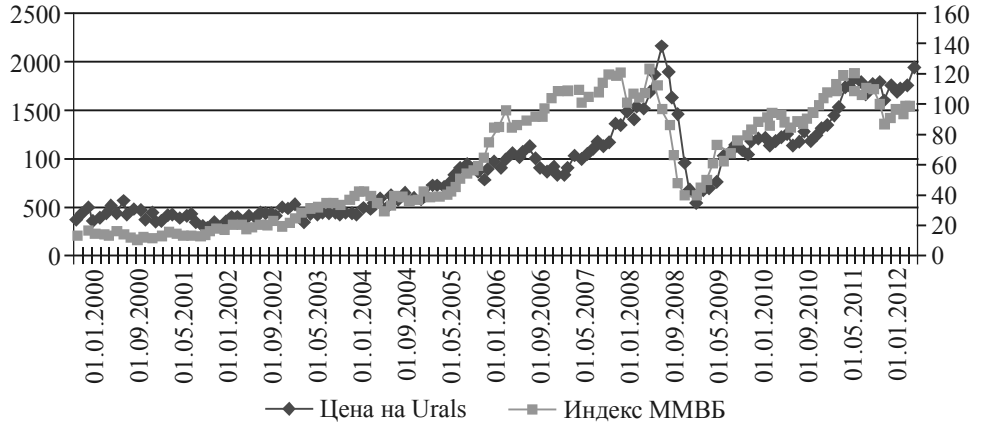

Рис. 5.5. Динамика цены на нефть марки Urals (долл. США за баррель) и индекса Московской межбанковской валютной биржи (базисные пункты) в 2001—2012 гг.[1]

Слабый рост экономики России в условиях постепенного возврата цен на нефть к предкризисным показателям и их последующей стагнации позволил заключить, что высокие темпы увеличения ВВП могут быть достигнуты не просто при высоких, а при постоянно и уверенно растущих ценах на энергоресурсы. То есть согласно классификации Х. Мински Российская Федерация как заемщик при современной структуре ее экономики является типичным примером «заемщика Понци», платежеспособность которого напрямую зависит от стоимости какого-либо актива.

Таким образом, цена заимствований будет для России очень высокой даже при их умеренном по сравнению с мировыми величинами объеме. Поэтому в условиях нарастания угрозы масштабных долговых кризисов в мировой экономике наиболее приемлемым сценарием развития деятельности Российской Федерации как крупного участника международных финансовых отношений представляется инвестирование средств (возможно, частичное), ранее накопленных за счет продажи сырьевых товаров, в национальную экономику.

[1] Данные ММВБ-РТС, US Energy Information Administration.

Глава 6

РЕГУЛЯТОРНАЯ СИСТЕМА ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

6.1. Контуры глобальной институциональной архитектуры

В последние десятилетия ученые и аналитики разных стран предприняли попытку комплексно оценить эффективность действующей системы глобального управления с целью разработки путей ее дальнейшего совершенствования. Наиболее конструктивным подходом отличается концепция Комиссии по глобальному управлению (КГУ), изложенная ею в Отчете «Наше глобальное соседство» (1995 г.). В нем отмечается, что будущая система глобального управления должна базироваться на прочных обязательствах и демократических принципах, направленных на защиту фундаментальных прав человека, поддержание мира и стабильности в международных отношениях. Среди приоритетных функциональных компетенций такой системы были определены следующие:

- ✓ разработка общей политики, практических путей и методов решения глобальных проблем современности;
- ✓ контроль над распределением и мобилизацией мировых природных, финансовых и человеческих ресурсов, необходимых для достижения ее фундаментальных целей;
- ✓ включение в глобальную управленческую систему влиятельных игроков, способных достигать весомых результатов за счет использования инструментов, институтов и человеческих умений на разных уровнях принятия решений;
- ✓ формирование партнерских сетей между теми участниками управленческого процесса, которые имеют желание и возможности кооперировать свои усилия;
- ✓ построение системы глобального управления на основе принципа субсидиарности, который предусматривает делегирование властных полномочий на те уровни принятия решений, где проблема будет решена самым оптимальным образом;
- ✓ реформирование глобального финансового порядка с формированием стабильной монетарной системы, которая может своевременно предвидеть и предупреждать экономические кризисы на мировых рынках;
- ✓ установление правовых механизмов урегулирования межгосударственных споров в сфере торговли товарами и услугами, трансферта технологий и инвестиций;
- ✓ внедрение общей инфраструктуры и глобальных институций унификации и стандартизации общепринятых норм и правил, например, веса, времени, сис-

темы измерения технических спецификаций, сети для морского, авиационного, железнодорожного и автомобильного транспорта и т. п.;

✓ создание и внедрение в жизнь механизмов устойчивого экономического развития и защиты окружающей среды[1].

Стоит заметить, что инициативы КГУ в отношении идентификации методологических основ функционирования эффективной системы глобального управления и развития будущего мирового порядка не являются единичными. Свои вариации по формированию глобального порядка предложила и Лиссабонская группа. Стоит напомнить, что последняя была основана председателем программы FAST при Комиссии ЕС в Брюсселе Р. Петрелла в качестве форума для обсуждения глобальных проблем и для анализа глобальных трансформаций, влияющих на развитие национальных экономик и разработку новых институциональных основ формального взаимодействия с целью принятия решений и кооперирования усилий глобальных игроков. Данной институцией были сформулированы приоритетные принципы глобального управления, а именно кооперация, солидарность, субсидиарность, культурная диверсификация[2].

В рамках своей исследовательской деятельности Лиссабонская группа предложила на рассмотрение экспертам по вопросам глобального управления шесть возможных сценариев глобального развития:

1. *Сценарий апартеида*. Деструктивные связи между странами – участницами триады в будущем будут усиливаться в результате обострения конкурентной борьбы в области интеллектуальных знаний и высоких технологий. Подобные тенденции глобального развития приведут к ослаблению экономических и социальных связей между странами триады, а также к росту бедности, коррозии инфраструктуры и развязыванию локальных войн в других странах. Культурная пропасть разделит мир на «встроенный» и «исключенный». Международными экономическими процессами станет руководить мировое правительство, сформированное странами триады по принципу совета директоров и позволяющее поддерживать минимальный диалог между двумя мирами.

2. *Сценарий выживания*. Каждая компания, город, регион, организация и общественное объединение будут самостоятельно заботиться о своей социальной защите и экономическом благосостоянии. В мире будет доминировать философия рыночной экономики, где каждый субъект будет печься о собственном выживании за счет ограничения экономических возможностей всех остальных. Рост конкурентной борьбы и непрерывная технологическая гонка в конечном итоге приведут к угрожающей форме нестабильности в глобальной среде. В данной ситуации муниципальная власть останется единственным продуцентом стабильного экономического развития и наращивания конкурентоспособности компании на локальном уровне.

3. *Сценарий триады*. Фрагментация мира при условии достижения консенсуса между наиболее развитыми регионами и обеспечение их развития на принципах самоуправления мировой экономики и общества. Глобальное экономиче-

---

[1] Our Global Neighborhood Report of the Commission on Global Governance // Published by Oxford University Press. — 1995. — P. 8—12.

[2] Global governance w dwudziestym pierwszym wieku — układ władzy światowej w epoce globalizacji [Electronic resource]. — Tryb dostępu :
http://www.globgov.collegium.edu.pl/indexeng.html

ское развитие будет основано на экономической мощи и плотности кооперационных связей между участниками триады, обеспечивая поддержку другим странам мира, а следовательно, международную стабильность. Страны-лидеры сократят военный арсенал и будут генерировать научный и технологический потенциал в пользу общественных нужд. Тем не менее такая конфигурация мира приведет к усилению конкуренции между членами элиты, что, безусловно, углубит разрыв между «встроенным» и «исключенным» мирами.

4. *Сценарий глобальной интеграции.* Формирование мироустройства на основе таких ценностей, как общественные блага, человеческая солидарность, справедливое распределение благ, социальная и экологическая подотчетность, диалог цивилизаций, уважение и соблюдение человеческих прав, культурная толерантность, которые будут способствовать постепенному преодолению асимметрий глобального социально-экономического и технологического развития. Глобальные проблемы являются настолько масштабными и небезопасными, что единственный возможный путь их решения — кооперация усилий в рамках эффективного «глобального правительства» с целью формирования адекватной стратегии глобального развития и соответствующих ему регулирующих механизмов. Свободный рынок будет заменен социально и экологически ориентированными экономическими системами. Синтез ноу-хау, экспертных оценок и локальных решений правительств и регионов всего мира, их имплементация через плюралистические формы экономических, технологических и социальных проектов развития выльются в наиболее применяемый и действенный механизм.

5. *Сценарий ГАТТ/ВТО*. Трансформация мировой экономики в интегрированный рынок товаров, услуг, капитала и рабочей силы, которая обусловит кардинальную перестройку банковской, страховой, монетарной и фискальной систем, изменения в сельском хозяйстве и механизмах социальной защиты. Такая система будет базироваться на прочном антимонопольном законодательстве и соответствующих регулирующих и контролирующих институциях.

6. *Регионализированная глобальная система*. Процессы и институции мировой экономики будут зависеть от двух уровней кооперативной интеграции. Первый из них предусматривает экономическое сотрудничество региональных (межконтинентальных) межправительственных организаций, таких, как ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, на двух- и многосторонней основе; второй является формой общепланетарного правительства, регулирующее деятельность всех других региональных интеграционных групп.

Рассматривая глобальное управление, следует отметить, что в развитии мировых систем наблюдаются периодически повторяемые формы трансформации в структуре и характере центров власти — монополярность, полиполярность и биполярность.

Монополярность мирового порядка характеризуется доминированием в международных процессах единоличного лидера с единым центром силы и принятия решений, а также с централизованной системой управления. Таким полюсом может быть страна, организация, империя или любая другая институциональная структура, способная управлять данным процессом. Так, по мнению сторонников униполярной системы, единственную верхушку будет представлять группа профессионалов, в функции которых будет входить генеральное руководство, касающееся всех стран мира. На ступень ниже расположатся меж-

дународные организации, национальные правительства, ТНК и некоммерческие фонды, которые будут вести деятельность каждая в своей области (в сфере торговли — ВТО, в сфере международных финансов — МВФ и др.). При этом главной задачей представителей верхушки пирамиды будет координация командных установок названных международных организаций с целью выработки единой мировой политики.

К возможным сценариям униполярного мира можно отнести следующие прогностические варианты институциональной архитектуры: концепцию страны-гегемона; концепцию глобального правительства; концепцию антитеррористического правительства.

Ключевой идеей концепции страны-гегемона является понятие *государства-стабилизатора*, отвечающего за реализацию правил либерального мирохозяйственного режима при помощи использования кроме традиционных новых инструментов войн «нового поколения».

Концепции глобального и антитеррористического правительства предусматривают повышение института государства до статуса мирового правительства, то есть увеличенной модели национального государства, руководство которого решает текущие внутриполитические вопросы, однако, уже не на национальном, а на глобальном уровне.

Как правило, монополярность (или униполярность) является наименее устойчивым и наименее продолжительным по времени явлением, поскольку предполагает наличие значительных финансовых, интеллектуальных и силовых ресурсов для осуществления управления и контроля над подчиненными территориями или зонами влияния.

Вместе с тем многополярность (полиполярность) характеризует такую организационную структуру мироустройства, в которой функционируют несколько центров принятия решений, преимущественно отличных по своим функциональным полномочиям, организационной структуре или целевому назначению. Основой ее институциональной природы является распад монополярной системы влияния, когда отдельные элементы, сформировавшиеся в результате институциональной трансформации, стремятся самоидентифицироваться и занять свою функциональную нишу на мировой арене. Данный процесс происходит при помощи достаточно диверсифицированных методов и инструментов принятия решений, так как каждый из новообразованных субъектов преследует цель как можно быстрее упрочить свои конкурентные преимущества, чтобы войти в «лигу сильнейший игроков». Многополярность уступает место биполярности в том случае, если в процессе социально-экономической и политической трансформации мирового хозяйства четко выкристаллизовываются два (или три) центра влияния и принятия решений. Продолжительность жизненного цикла биполярности зависит не только от потенциала субъектов власти, но и от их возможностей вести конструктивные переговоры, координировать взаимные действия и распределять потенциальные зоны влияния.

Теория би- либо триполярного мира предусматривает институциональное обеспечение глобальных трансформаций посредством коалиции или государств, или региональных интеграционных образований.

Коалиция государств направлена на создание центра — альянса наиболее развитых стран, которые будут подталкивать глобализацию в выгодном им рус-

ле и решать глобальные проблемы в собственном узком кругу, проецируя собственные нормы, интересы и принципы поведения на весь мир. Между тем на сегодня отсутствует четкое ядро, вокруг которого мог бы начаться процесс консолидации. Наиболее вероятными вариантами считаются: Пятерка постоянных членов Совета безопасности ООН (возможно расширение состава); Большая восьмерка (возможно расширение состава); компромиссный вариант: Центр, который, скорее всего, будут представлять США, ЕС, Япония, Российская Федерация, Китай и Индия. Институционализация новых международных структур предоставит странам Центра реальную возможность формулировать собственные требования (которые определяются не произвольной заинтересованностью, а задачами борьбы с теми или иными угрозами) к остальным странам. Главным инструментом давления на «периферию» могут стать условия экономического, технологического и информационного партнерства с Центром, которые могут быть или более, или менее благоприятными. Основной же задачей такого союза является не покорение, а «цивилизование» периферийных территорий.

Коалиция региональных интеграционных объединений закладывает фундамент будущего мироустройства, которое предусматривает следующее: обусловленное реакцией на глобальные трансформации формирование блоков на основе экономических, а не политических факторов; доминирование экономических факторов, что снижает вероятность возникновения иерархических институциональных структур, решения которых обязательны для стран-членов; направленность в первую очередь на создание своеобразных «островов» с более либеральным экономическим режимом, а не на построение региональных протекционистских анклавов; углубление уровня региональной координации экономической политики, которая ориентирована прежде всего не на решение лежащих на поверхности вопросов, а на непосредственное регулирование хозяйственных процессов в рамках национальных экономик (гармонизация налоговых систем, режима доступа на рынки, систем стандартов и т. п.), на устранение внутренних и внешних барьеров между странами, входящими в состав группы. На конфигурацию подобного типа может рассчитывать объединение трех крупнейших региональных блоков — ЕС, АТЭС и будущей трансатлантической зоны свободной торговли (ТАФТА).

Итак, полиполярная система представляет собой широкое многостороннее сотрудничество и многовекторность развития, а ее становление концептуально определяется корпоратизацией, автономизацией, глобальным гражданским обществом. Как утверждают признанные эксперты, в частности Ч. Капчан, Ч. Кегли и Г. Реймонд[1], сейчас мировая система испытывает процесс трансформации от униполярной, в которой в развитии экономических и технологических процессов доминируют США, к полиполярной. Явные признаки полиполярности можно наблюдать не только на примере послевоенного формирования Европейского Союза, неправительственных объединений типа триады, Большой восьмерки и пр., но и в наращивании экономического потенциала Индии, Китая и России — стран, с национальными интересами которых все более вынуждены считаться традиционные страны-лидеры.

---

[1] *Kupchan Ch.* After Pax America: Benign Power, Regional Integration, and the Sources of Stable Multipolarity / Ch. Kupchan // International Security. — 1998. — Vol. 23. — № 3. — P. 20; *Kegley Gh. Jh.* A Multipolar Peace? / Gh. Jh. Kegley, G. Raymond. — P. 10.

Ключевыми принципами, на которых должна строиться современная модель институционализации глобального экономического развития, являются следующие.

♦ Гибкость институциональной структуры, то есть формирование оперативной экономической системы, способной своевременно делегировать необходимые полномочия на уровень наиболее эффективного решения проблемы, адекватно реагировать на глобальные угрозы и без промедления привлекать экспертов.

♦ Профессиональная автономность субъектов принятия решений, препятствование любому давлению со стороны различных групп влияния, в частности неформальных.

♦ Сетевой характер организационной структуры как наиболее приемлемый для поддержания комплексности и системности принятия решений на разных уровнях.

♦ Сохранение и стимулирование культурной дифференциации как базиса устойчивого долгосрочного развития глобального общества и одновременно механизма предотвращения массового идеологического обнищания наций.

♦ Экономико-экологический симбиоз для обеспечения устойчивого экономического развития и препятствования силовому перераспределению благ.

♦ Прозрачность глобальной системы, подотчетность ее элементов, адекватная профессиональная и непредубежденная реакция на общественные преобразования.

♦ Поливекторность мониторинга и контроля при выполнении решений, организация доступа уполномоченных структур к правдивой информации.

♦ Обеспечение справедливой, своевременной и всесторонней осведомленности ключевых участников глобальной институциональной системы.

♦ Четкое распределение формальных и неформальных полномочий между различными субъектами глобальной системы принятия решений с целью избежания дублирования форм и функций институтов.

♦ Равный доступ к общественным благам и справедливое их перераспределение.

♦ Организация разносторонней, разноуровневой, четкой и формализованной системы принуждения и наказания на основе экономических санкций.

♦ Применение унифицированной системы норм, правил и регулирующих стандартов к однородным участникам глобальной институциональной системы.

При этом, с одной стороны, необходимы новые функциональные формы и механизмы гармонизации национальных экономических интересов, политики и действий для защиты слабых партнеров и применения санкций против тех, кто нарушает правила игры глобальной экономики, а с другой — процесс их поиска становится возможным только при условии гуманизации мирохозяйственного развития, основанной на его интеллектуализации, социализации и экологизации.

Стоит подчеркнуть, что создание глобальной регулирующей системы вовсе не обязательно означает формирование глобального правительства с единым центром принятия решений. Под эффективной институциональной системой современного этапа развития мы подразумеваем систему поливекторную, которая предполагает применение сетевого принципа организации власти на разных уровнях, когда число центров власти не ограничивается (рис. 6.1).

Рис. 6.1. Субъектная диспозиция глобального управления

Ключевыми центрами принятия решений в глобальной институциональной системе (ГИС) должны быть государство или его представительские органы, международные организации глобального типа (имеющие соответствующий статус при ООН), региональные мегаблоки (ЕС, НАФТА, АТЭС), представители глобального бизнеса или глобальные сетевые структуры. На них возлагается задача по решению основных стратегических вопросов глобального значения.

Напомним, что в основе заключенного в 1648 г. Вестфальского договора лежала государственно-центристская модель власти, которая признавала государство суверенным и автономным территориальным образованием, имеющим право на формирование внутренней и внешней политики, определение экономической, социальной и культурной стратегии развития. Данная система организации международных отношений оказалась довольно эффективной и устойчивой, так как благодаря использованию ее принципов государства могли решать территориальные споры, утихомиривать распри внутри стран, выстраивать мировой порядок на основе национальных интересов, но вместе с тем не удавалось избежать мировых войн. Межгосударственные отношения регулировались прежде всего путем заключения союзов и подписания договоров — Утрехтского мира (1731 г.), Версальского мирного договора (1919 г.), Ялтинско-Потсдамского договора (1945 г.) и др.[1]

Симбиоз государственных (правовых и административных) и рыночных регуляторов экономики до последнего времени был достаточно устойчивой системой, способной к саморазвитию и самосовершенствования. Зародившись вначале как примитивная регулирующая система, этот комбинированный механизм по мере усложнения экономической жизни постепенно эволюционировал, адаптировался к изменениям среды, хотя в ходе этого процесса все время происходили перекосы то в сторону рыночной составляющей, то в сторону государственной. Глобализация экономики качественно корректирует процесс поиска

[1] *Лебедева М. М.* Мировая политика : учеб. для вузов / М. М. Лебедева. — М. : Аспект Пресс, 2003. — С. 12—21.

оптимального механизма ее регулирования, а государство, как базовая управленческая подсистема, столкнулось с принципиально новой парадигмой.

Во-первых, государство все более теряет возможность эффективного применения таких традиционных рычагов макроэкономического регулирования, как импортные барьеры и экспортные субсидии, курс национальной валюты и ставка рефинансирования центрального банка. Правительства вынуждены пользоваться этими регулирующими рычагами, учитывая интересы других стран и влиятельных ТНК, которые своими ответными действиями способны свести на нет эффект применения тех или иных средств регулирования. Интернационализируются даже такие традиционно внутренние сферы государственного регулирования, как налогообложение, социальная политика, трудовое законодательство, образование, профессиональная подготовка кадров и т. д. В подобных условиях национальные государства лишаются возможности эффективно регулировать собственную экономическую систему даже с использованием наиболее современных методов.

Во-вторых, некоторые экономические процессы, особенно в валютно-кредитной области, уже не подпадают под государственное регулирование. Для этой цели теперь требуется согласование мер многих стран и глобальных организаций (МВФ, Мировой банк, ВТО). При этом эффективность надгосударственного вмешательства будет тем большей, чем большую часть собственного суверенитета страны-члены делегируют таким глобальным институтам, чем более полным будет процесс соблюдения государствами совместно разработанных правил регулирования не только своей внешнеэкономической деятельности, но и внутренней экономической политики. Для того чтобы продолжать защищать собственные национальные интересы, правительства изобретают все более изощренные механизмы регулирования экономики, все глубже вникают в проблемы инвестиционной и структурной политики, обеспечения занятости, сохранения окружающей среды и т. п. В то же время методы их вмешательства в экономику постепенно теряют характер жесткого администрирования и приобретают формы партнерства с частными субъектами хозяйственной жизни.

В-третьих, впервые в истории государственный суверенитет не гарантирует возможности правительству осуществлять на собственной территории полный контроль над экономикой и другими сферами общественной жизни, который исключает любое вмешательство извне. Уже на ранних стадиях интернационализации экономики государства вынуждены были вступать друг с другом в договорные отношения и принимать на себя различные обязательства, которые неизбежно ограничивали в той или иной степени свободу действий национальных правительств, то есть де-факто суживали государственный суверенитет. И чем более разнообразным и интенсивным становится хозяйственное, политическое, научно-техническое и культурное взаимодействие разных стран, тем больше отличается государственный суверенитет де-юре от государственного суверенитета де-факто.

В-четвертых, главнейшим результатом XX столетия, да и всего развития цивилизации, стало становление техносферы как искусственной среды жизнедеятельности человека. И сейчас, и в дальнейшем ведущие экономические центры техносферы (США, Япония, ЕС) смогут сохранить свое значение и само

существование, только опираясь на освоение и использование всего мирового пространственно-ресурсного потенциала, приспосабливая его под собственные нужды и интересы, подчиняя этой цели связи с экономиками других стран, а следовательно, и сами эти экономики. Техносфера создает предпосылки к развитию новых глобально взаимосвязанных видов и типов деятельности во всех сферах экономики, науки, культуры, аккумулирует необходимые для ее потребностей финансовые потоки, привлекает организационные структуры, не останавливаясь перед государственными границами, превращает традиционные проблемы развития в глобальные и порождает новые. Закрепляется определенная иерархия стран согласно их положению в системе функциональных связей техносферы с внешним миром, изменяется место государства в комплексе международных отношений глобального типа, размывается традиционный для него суверенитет, дополняясь вместе с тем регулированием по «вертикали»: регионы внутри страны – государство – международные регионы – глобальная система.

Однако национальные государства могут использовать ряд защитных мер против наступления на их внутренний суверенитет в рамках двух вариантов интервенционистских стратегий — стратегии оборонительной интервенции (возведение различных барьеров) или стратегии наступательной интервенции (предоставление субсидий национальным компаниям или отказ государства от регулирования конкуренции). Практика свидетельствует, что с начала 1990-х гг. популярность наступательной стратегии резко возросла, так как во многих странах власть вынуждена прибегать к этой стратегии в ответ на кризисные процессы или давление оппозиции. Но в то же время стало очевидным, что роль национальных правительств на мировой арене не только не уменьшалась, а наоборот, повышалась в ответ на вызовы, провоцирующие институциональную структуру современного государства. Во-первых, углубился разрыв между официальными и реальными властными полномочиями, из-за того что правительства с их наднациональными и региональными органами, используя информационные технологии, становятся узловыми пунктами глобальных политических сетей, охватывающих международные гуманитарные организации, глобальные корпорации, глобальные элиты и технологии, чья деятельность до сих пор во многом зависит от влияния правительственных структур. Во-вторых, обостряются конституционные проблемы, связанные с распределением и использованием властных полномочий внутри правительств, во взаимодействии с другими правительствами, между правительством и народом, между правительством и рыночными институтами. В-третьих, передача административно-государственных функций подведомственным структурам с целью предоставления услуг, регулирования и легитимации деятельности, принятия решений и разрешения конфликтных ситуаций оставляет за правительством роль главного, но не единственного арбитра государственных интересов. В-четвертых, в «век институционального плюрализма» резко возрастают число и разнообразие институциональных форм, позволяющих реализовывать административно-государственные функции.

Таким образом, глобализация, вынуждая правительства делиться своими полномочиями с другими институтами, сохраняет и даже усиливает их роль как наивысшего правового, политического и морального авторитета. При этом трансформация суверенного национального государства высвечивает и другие

явления и процессы, которые требуют отдельных исследований. Это в первую очередь формирование:

♦ стран-систем, которые характеризуются глобальным лидерством по природному и человеческому потенциалам, а также по некоторым другим геостратегическим параметрам, позволяющим потенциально реализовать программу сверхдержавы, которая, как правило, является ведущим региональным или глобальным лидером[1], владеет паритетным военным потенциалом, может проводить как активную, так и пассивную международную политику, является носителем самобытной культуры;

♦ макрорегионов мира (Европы с ядром в виде Европейского Союза, Восточной Азии с центром в Китае и Северной Америки с центром в США) и богатых и бедных микрорегионов, чему способствует феномен субсидиарности, то есть либо добровольного, либо вынужденного делегирования тех или иных государственных полномочий «вниз», на локальный уровень. В мягких формах это проявлялось в повышении статуса автономий: Ольстера или Шотландии в Великобритании, Страны Басков или Каталонии в Испании и т. д. В этом отношении К. Омае отмечал, что мобильность четверых «и» (кумулятивное влияние инвестиционной, технологической, промышленной деятельности и индивидуальных потребителей) создает возможности для жизнеспособных экономических подразделений в любой стране привлекать необходимые ресурсы для их развития без содействия и посреднической роли государства[2];

♦ квазигосударств, в частности на постсоветском пространстве — Приднестровья, Абхазии, Южной Осетии, Карабаха, Горного Бадахшана и т. д. Другими примерами являются, например, Республика Северного Кипра, Косово и пр. Можно также выделить кластер квазигосударственных территорий — «зону племен» в Пакистане, ряд аналогичных африканских территорий, например Южный Судан, квазигосударственное образование (каренов, монов) в районе «золотого треугольника» на Индокитайском полуострове и т. п.

Переход от традиционной к новой модели государственного регулирования международных отношений начался еще в 1940-х гг., когда была образована ООН с системой международных правительственных организаций в областях, которые в середине XX в. были наиболее интернационализированными и требовали коллективного регулирования. Позже к ним добавлялись новые и новые области и, соответственно, создавались новые и новые инструменты для их регулирования (ГАТТ, МВФ, Мировой банк). Со временем сфера их деятельности существенно расширилась: с середины 1940-х гг. до настоящего момента было образовано более трех тысяч межправительственных организаций, регулирую-

[1] Ярким примером данного феномена являются США, которые явно не вписываются в рамки категории национального государства. Фактическими, а не номинальными границами США являются не административно-политические контуры государства, а «зоны национальных интересов», постепенно охватывающие всю планету. Еще одним примером страны-системы является Большой Китай, куда входит Китайская Народная Республика, которая присоединила Гонконг, поглотила Макао и настойчиво присматривается к Тайваню. Культурно-цивилизационный круг данной страны-системы включает целые государства, такие как Сингапур (90 % населения которого китайцы), всю юго-восточную диаспору хуа-цяо, наконец, Чайнатауны, разбросанные по всему миру. Специфическим форматом феномена страны-системы (государства-региона) можно считать также Шенген.

[2] *Ohmae K.* The End of the Nation State. The Rise of Regional Economiers / K. Ohmae. — New York : Free Press, 1995. — 234 p.

щих практически все сферы экономики, политики, экологии, культуры. Также было создано почти 20 тыс. различных неправительственных международных организаций, среди которых приблизительно две тысячи имеют статус наблюдателя при ООН.

Вместе с тем происходило уровневое структурирование мировых регулирующих систем. На первый план выдвигаются и утверждаются международные профильные организации, представляющие собой совокупный государственно-частный потенциал в ведущих сферах общественного развития (международные финансы, международная торговля, международные информационные поля, военный комплекс). Конструкция новой геополитической модели XXI века приобретает форму пирамиды, на верхушке которой находятся управляющий центр, состоящий из ведущих стран атлантической цивилизации, и профильные международные организации, которые реализуют задачу глобализма. Инфраструктуру этого управляющего центра составляют традиционные субъекты международных отношений — национальные государства и международные организации. Тем самым атлантическая цивилизация, являясь по содержанию одной из форм цивилизационной эволюции, приобретает монопольное влияние на весь спектр отношений глобального типа. При этом утверждаются иллюзии абсолютизма и глобальной власти[1].

Вообще, ООН сегодня выполняет двойную функцию, обслуживая, с одной стороны, сложившуюся исторически межгосударственную систему, а с другой — глобальную систему, которая только формируется. Как единый орган глобального регулирования, ООН испытывает влияние двух тенденций — государствоцентричности и полицентричности. Политическая культура ООН в основном ориентирована на приоритетность государственного суверенитета, хотя практическая деятельность этой организации в последние годы определенным образом ее дискредитирует, так как она все чаще втягивается во внутригосударственные конфликты посредством миротворческой и гуманитарной деятельности. Принцип «согласия стран» сменился на принцип «страны обязаны действовать в направлении», а права человека и другие демократические ценности возможно поддерживать даже с использованием силы.

Роль ООН как моста между государствоцентричным и полицентричным мирами диктует необходимость ее функционально-структурного реформирования с целью адекватного отображения глобального перераспределения сил. В частности, разрабатываются два основных пути развития ООН: 1) постепенное повышение уровня легитимности Совета безопасности ООН и его эффективности; 2) эволюция Совета безопасности ООН в направлении квазиправительства (Генеральной ассамблеи — эквивалента национальных парламентов, МВФ — мирового центрального банка и т. п.). В «новой глобальной архитектуре» ПРООН (1994 г.) для решения глобальных проблем предполагалось образование новых наднациональных институтов, среди которых — не только Всемирный центральный банк с функциями кредитора последней инстанции, но и Всемирная экологическая организация, Всемирный инвестиционный фонд с перераспреде-

[1] Глобализация: Контуры XXI века : реф. сб. / РАН ИНИОН. Центр научно-информ. исслед. глобальных и региональных проблем. Отд. Восточной Европы ; редкол. вып. : Ю. Н. Игрицкий — отв. ред., П. В. Малиновский — отв. ред. и др. — М., 2004. — Ч. 1. — 264 с. (Сер.: Глобальные проблемы современности).

ляющими функциями, Международный суд с более широким мандатом в области прав человека, двухпалатная Генеральная ассамблея ООН, в которой были бы представлены кроме государств институты гражданского общества.

В исследовании проблем по управлению и регулированию и перспектив экономической глобализации важно избежать излишней эйфории в отношении проектов новой институциональной архитектуры, где доминируют традиционные субъекты — транснациональные корпорации, страны, региональные мегаблоки, действующие как бы под эгидой международных организаций. На первый взгляд деятельность международных организаций концентрирует мировую регулирующую волю, позволяя решать глобальные проблемы глобально институционализированными средствами. Тем не менее с периодическими финансовыми кризисами такой мощный мировой унификатор мирохозяйственного развития, как МВФ, фактически не справился. Спекулятивно-частные финансовые дестабилизаторы оказались сильнее, или, другими словами, их действие требовало качественно новых регулирующих противодействий, а правильнее — опережения. Обновляемая структура ВТО, которая регулирует до 95 % мировых товарных потоков, только подошла к решению проблем международного обмена услугами и интеллектуальной собственностью. Несмотря на неоспоримые многолетние усилия МОТ и других профильных международных организаций, масштабы нелегальной миграции населения постоянно увеличиваются. В этой связи экономическое мессианство и все более значительное финансовое донорство богатых стран и созданных и управляемых ими международных организаций — довольно слабая реакция на асимметрии глобального развития неолиберального типа.

В подобных условиях в повышенном внимании нуждаются «неформальные центры силы». К ним относятся как массовые неправительственные организации (более 26 тыс.), которые при росте их активности и популярности определенным образом разрушают монополию власти и концентрацию ее на государственном и межгосударственном уровнях, создают альтернативные каналы информации и тем самым подготавливают зарождение структур глобального гражданского общества, так и такие институты, как Большая восьмерка, триада, Парижский и Лондонской клубы кредиторов и прочие институты, влияние которых сейчас довольно весомо и продолжает расти в условиях неопределенности и недостаточной формализированности глобальных правил игры. Так же, как и ТНК, они добиваются определения статуса при ООН (консультативного, совещательного или другого), что позволит им не только представлять и реализовывать экономические интересы определенных групп, но и стать полноценными участниками коллективного процесса формирования глобальных регулирующих норм. В ближайшее время следует также ожидать перехода от изолированных к интегративным стратегиям неправительственных организаций, хотя их участники еще далеки от консолидации усилий вокруг какого-либо идеологического ядра.

Особое значение мы придаем таким институтам, как глобальные СМИ, институты охраны окружающей среды, международные неправительственные организации и структуры военного сдерживания. С нашей точки зрения, их статус должен быть глобальным, официально закрепленным ООН и признанным всеми странами мира, поскольку их миссия имеет универсальный характер —

своевременно предотвращать, идентифицировать и информировать мировое сообщество о глобальных угрозах, а также активно участвовать в разработке глобальных регулирующих механизмов, норм и правил.

И, наконец, в качестве отдельного элемента глобальной институциональной системы можно выделить глобальную инфраструктуру. Существуют многочисленные публикации авторитетных западных авторов и международных организаций, в частности, ежегодные отчеты Мирового банка «Создание институциональных основ рыночной экономики» (2002 г.)[1] и «Устойчивое развитие в турбулентном мире. Преобразование институтов, рост и качество жизни» (2006 г.)[2], в которых большое внимание уделяется раскрытию значения инфраструктуры в содействии глобальному экономическому развитию. Многочисленные эмпирические исследования подтверждают значимость инфраструктуры в достижении странами, компаниями и другим участниками рыночных отношений устойчивых конкурентных преимуществ. А внедрение глобальной инфраструктуры позволит открыть паритетный доступ к общественным благам и ввести коллективные нормы ответственности и контроля над ее содержанием.

Системообразующими в оптимистическом прогнозе представляются центры генерирования знаний — университеты, инновационные кластеры, технопарки, технополисы, которые будут эффективно реализовывать свой креативный потенциал в глобальных городах, становящихся, по сути, «пультами управления» глобальной экономикой. Вместе с тем они, генерируя глобальное мышление, превращаются в связующие звенья между странами и центрами деловой, финансовой, производственной и интеллектуальной активности.

Глобальная институциональная система может базироваться на сетевом принципе организации власти, поскольку значительная концентрация экономических субъектов на глобальных рынках при объективных тенденциях роста численности населения земли, увеличения объемов потребления ресурсов и др. требуют принятия мобильных и гибких решений и сокращения расходов на содержание управленческого аппарата. При условиях тотальной компьютеризации общественной жизни сетевые структуры и горизонтальный принцип построения регулирующей системы наиболее эффективны. Именно в реализации функций правового, политического и морального регулирования следует усматривать источники влияния государства на разнообразные глобальные сети, которые, по мнению одного из ведущих теоретиков нового подхода в государственном управлении Р. Родса оказывают обратное влияние на сами государственные органы. То есть происходит взаимная рефлексия в рамках глобального управления, вызванная тем, что данный тип управления имеет дело с сетями, которым присущи: взаимозависимость между организациями; непосредственный контроль и влияние на деятельность не только государственных, но и негосударственных структур; рамки государственного влияния, которые изменяют, делают подвижными и трудно-

[1] World development report 2002 // Building institutions for markets [Electronic resource]. — Available from : wds.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&menuPK=64187510&searchMenuPK=64187295&theSitePK=523679&entityID=000310607_20070525170356&searchMenuPK=64187295&theSitePK=523679

[2] World development report 2006 // Equity and development [Electronic resource]. — Available from : wds.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&menuPK=64187510&searchMenuPK=64187295&theSitePK=523679&entityID=000160016_20060810171513&searchMenuPK=64187295&theSitePK=523679

уловимыми границы между государственным, частным и общественным секторами; взаимодействие между членами сети, обусловленное потребностью в обмене ресурсами и согласованием целей и общих намерений; напоминающее игру взаимодействие между членами сети, строящееся на взаимном доверии и регулирующееся правилами, которые разрабатываются и согласовываются всеми участниками; самоорганизация, придающая сетям значительную степень автономии по отношению к государству, которому они не подчиняются, тем не менее государство, не занимая привилегированной позиции по отношению к сетям, может косвенно и частично направлять их функционирование.

Наряду с известными сценариями и прогнозами будущих контуров глобального порядка модификации подвергнуться и основные инструменты международного сотрудничества, которые не только являются стратегическими средствами достижения поставленных целей, но и оказывают непосредственное влияние на формирование глобальной институциональной среды и распределение организационно-функциональных компетенций между ее участниками. В таких условиях мировая элита приступила к работе над разработкой и апробацией компромиссных форм и механизмов взаимодействия в разных областях хозяйственной жизни.

Кроме традиционных инструментов международных отношений (двусторонних и многосторонних договоров) источниками компромисса эксперты считают конвенции, контрактные отношения, инструменты принуждения и ограничения[1]. Конвенция, как известно, это добровольное соглашение, которым государство демонстрирует готовность к компромиссу, ограничивая внутреннюю политику или соглашаясь на внешний мониторинг со стороны международных организаций. Это частный договор, являющийся довольно распространенным средством усовершенствования международно-правовой базы и унификации международной документации. В условиях отраслевой диверсификации международных экономических связей конвенции стали действенным и гибким инструментом межгосударственного сотрудничества. Наиболее известны из них, например, Конвенции о соглашениях по международной купле-продаже товаров (1980 г.); Конвенция о международных переводных и простых векселях (1988 г.); Конвенции Международной морской организации и Международной организации по гражданской авиации, затрагивающие аспекты унификации норм и правил транспортировки грузов, безопасности морских перевозок и т. п.[2].

Контрактные договоры являются еще одной альтернативной формой международных отношений, которая сформировалась, по мнению западных ученых, под влиянием государственно-центристской модели. Суть ее сводится к объединению стран в различные региональные группы, такие как ЕС, НАФТА, АСЕАН, ради получения существенных политических и экономических выгод[3].

В свою очередь, инструменты принуждения в условиях глобализации мирохозяйственных связей приобретают несколько иное значение. В отличие от тради-

---

[1] *Krasner, S.* Compromising Westphalia / S. Krasner // International Security. — 1995. — Vol. 20. — № 3. — P. 115—151.

[2] Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И. П. Фаминского. — М., 2000.

[3] *Apreda R.* Universidad Del Cema / Rodolfo Apreda // Working Paper Series. — 2005. — September.— № 302; It Is For Global Governance To Sharpen Up International Relations By Fulfilling A Fiduciary Role And Carrying Out The Brokerage Of Asymmetric Information. — P. 6—7.

ционного понимания принуждения как коллективных мер, принимаемых странами на основе Устава ООН с целью устранения угрозы миру, сейчас данное понятие приобретает экономический оттенок и латентный характер[1]. Как правило, меры принуждения используются высокоразвитыми странами по отношению к странам развивающимся путем применения экономических санкций в рамках международных организаций правительственного типа. Антидемпинговые расследования и компенсационные таможенные пошлины, введение дополнительных технических и фитосанитарных барьеров на экспортную продукцию развивающихся стран — все это широко употребляемые странами-лидерами методы защиты своих национальных экономических интересов. Схожими с инструментами принуждения являются инструменты ограничения, применяемые преимущественно по отношению к развивающимся странам. Экономически нестабильным странам («третьего мира») приходится соглашаться на преференции со стороны экономически сильных партнеров с целью сохранения национального богатства. Эти инструменты могут иметь и принудительный характер, как, например, интервенции США в страны Центральной Америки и Карибского Бассейна или аналогичные кампании ООН в отношении Кувейта и Ирака.

Представители немецкой школы менеджмента в своих аналитических работах предлагают собственное видение модификации регулирующего инструментария, выделяя три ключевых механизма глобального управления: многостороннюю гармонизацию, одностороннее наказание и взаимную национальную диффузию (табл. 6.1).

Таблица 6.1

ТРИ МЕХАНИЗМА ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ[2]

	Гармонизация	Принуждение	Диффузия
Способ действий	Кооперация и принятие решений на многосторонней основе	Односторонние договоренности экономические и политические)	Децентрализированная имитация (переубеждение/изучение)
Уровень обязательств	Средний – Высокий	Высокий	Низкий
Ключевые мотивации национальных субъектов законодательной власти	► Целевые трансграничные проблемы ► Избегание торговых диспропорций	► Присоединение к международным организациям и соглашениям ► Получение финансовой и технической помощи	► Поиск решений национальных проблем ► Уменьшение неопределенности ► Преодоление негативного влияния со стороны других стран ► Обретение внешней и внутренней легитимности
Основные движущие силы	Интерес	Сила	Знания

[1] Большой юридический словарь / под ред. А. Я. Сухарева, В. Д. Зорькина, В. Е. Крутских. — М., 1997.

[2] *Jцrgens H*. Environmental Policy Research / Helge Jцrgens // Centre Freie Universitдt Berlin. Department of Political and Social Sciences Otto Suhr Institut for Political Sciences. FFU-report 07-2003. Governance by Diffusion — Implementing Global Norms Through Cross-National Imitation and Learning.

Указанные механизмы являются результатом трансформации межгосударственной политики в условиях глобализации, когда нормативные основы одной страны влияют на результаты хозяйственной деятельности другой. В данном процессе государство остается приоритетным субъектом законотворчества и полноценным участником формирования институционального базиса глобального управления.

Гармонизация, как считают западные эксперты, является осознанной модификацией правительствами национальной политики, которую они осуществляют, выполняя обязательства по многосторонним договорам и адаптируя стандарты международных организаций[1]. Гармонизация может выступать в форме согласованной кооперации определенной группы стран с целью разрешения возникших проблем. В этом случае государство соглашается участвовать в процессе принятия коллективных решений, так же как и активно влиять на результаты многосторонних переговоров. В дальнейшем оно обязано мириться с принятыми стандартами и активно их имплементировать в национальную политику. Как правило, страны объединяют кооперативные усилия для решения глобальных, межрегиональных или трансграничных проблем, поскольку другие рациональные пути их устранения либо уже исчерпаны, либо недоступны. Безоговорочной мотивацией участников данного процесса становится взаимный интерес сторон в дальнейшем увеличении экономической выгоды, а характер обязательств будет зависеть не только от круга участников или масштабов проблемы, но и от уровня формализации международных норм. Яркий пример механизма гармонизации — обязательства стран в процессе развития европейской интеграции, присоединения стран к глобальной торговой системе и т. д.

Механизм принуждения применяется, если отдельные государства, международные организации или уполномоченные лица используют асимметрию силы в международных отношениях с целью диктата или навязывания своей воли другим суверенным государствам. В отличие от гармонизации, основной движущей силой принуждения является экономическая и политическая мощь стран, их желание достичь больших конкурентных преимуществ. Тогда как международные организации предлагают странам собственные пути и принципы решения определенной проблемы, страны-реципиенты в первую очередь заинтересованы в получении конкретной финансовой помощи, доступе к международным коллективным соглашениям, членстве в региональных интеграционных объединениях. Уровень обязательств государств, к которым применяется принуждение, остается достаточно высоким, так как они самостоятельно принимают решения относительно возможных уступок.

Силовое (военное) принуждение в современных международных экономических отношениях не настолько часто применяется, как экономическое или политическое. Последние виды принуждения широко использовались, например, в процессе поэтапного расширения ЕС или при предоставлении официальной помощи наименее развитым странам мира. Очевидно, именно поэтому, учитывая специфику механизма и возможные отрицательные экономические последствия, эксперты по вопросам ВТО при проведении последнего, Дохийского, ра-

[1] *Howlett*, *M.* Beyond Legalism? Policy Ideas, Implementation Styles and Emulation-Based Convergence in Canadian and U. S. Environmental Policy / Michael Howlett // Journal of Public Policy. — 2000. — №20(3). — P. 308.

унда переговоров не советовали развивающимся странам переходить на двусторонний формат переговоров со странами-лидерами в связи с тем, что именно многосторонний формат наиболее надежно гарантирует защиту и соблюдение коллективных интересов.

Диффузия — это процесс, в результате в которого ноу-хау распространяются по множеству каналов на протяжении определенного времени среди участников социальной системы[1]. Иначе говоря, это процесс имитации, или изучения, при котором информация о прогрессивных методах работы одной институции влияет на формирование стратегии другой[2]. Преимуществом использования механизма диффузии является то, что страны, имея свободный доступ к необходимой информации об итогах апробации политического ноу-хау предшественниками, могут с меньшими затратами использовать практические результаты в разработке собственных национальных стратегий или программ развития.

В отличие от гармонизации и принуждения, диффузия имеет децентрализованную природу и не предусматривает наличия четких и формализованных контрактных обязательств стран-реципиентов перед правительствами других государств или международными организациями. Прибегая к политической диффузии, правительства стран в первую голову преследуют цель использовать положительный опыт других государств относительно получения конкурентных преимуществ путем уменьшения негативного экономического влияния извне и ослабления экономических и политических рисков (неопределенности) при принятии решений, а также добиться большей международной легитимности и признания и т. п.

Для того чтобы осветить качественный аспект организационных трансформаций, происходящих вследствие взаимного влияния институций на разных уровнях глобальной экономической системы, считаем целесообразным рассмотреть возможные типы институционального взаимодействия[3], предложенные представителями немецкой и американской школ менеджмента.

Так, вертикальный тип взаимодействия — это результат сотрудничества организаций различного масштаба и разных уровней, в частности, таких как ВТО и ЕС, МВФ и АСЕАН и др.

Горизонтальный тип отображает взаимосвязь институций на одном уровне общественных организаций, например, между ЕС и Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии, или между МВФ и Мировым банком.

Функциональный — идентифицирует взаимосвязи между двумя или более институциями разного научного или профессионального профиля, усилия которых нацелены на решение одних и тех же глобальных проблем.

Политический — возникает в ситуации, когда глобальные игроки устанавливают взаимосвязи между институциями специально для достижения индивидуальных или коллективных целей. Как правило, политический тип взаимодейст-

---

[1] *Everett R. M.* Diffusion of Innovations / Rogers M. Everett. — 4-th ed. — New York : Free Press, 1995. — P. 5.

[2] *Beth S. A.* The Globalization of Liberalization: Policy Diffusion in the International Political Economy / Simmons, Beth A. and Zachary Elkins // Paper prepared for delivery at the workshop Internationalization of Regulatory Reforms: The Interaction of Policy Learning and Policy Emulation in Diffusion Processes. — Berkeley, CA. — 2003. — April 24—25.

[3] *Loewen H.* Towards a Dynamic Model of the Interplay Between Internationa l Institutions / Howard Loewen // GIGA Research Program : Transformation in the Process of Globalization. — 2006. — № 17. — February. — P. 12

вия приводит к формированию общего политического проекта и разработке регулирующих инструментов[1].

Также заслуживает внимания типология институционального взаимодействия О. Ш. Стока, составленная автором с точки зрения качества функционирование институтов[2]. В рамках данного подхода все возможные связи группируются в подвиды:

✓ подчиненные, то есть взаимосвязи между институциональными принципами и методами[3]. Концепция подчиненности основана на эмпирических исследованиях, отражающих институциональный механизм ввода специфических нормативных режимов, таких как глобальный торговый режим, в фундаментальные институты, подобные суверенному равенству стран. Как правило, такие взаимосвязи являются довольно противоречивыми;

✓ вмонтированные, когда связь между институтами, взаимодействующими по географическим или функциональным параметрам[4], классифицируется с целью фиксации специфических институциональных соглашений, сформированных или взаимосвязанных иерархически в более широких институциях. Такие примеры институциональных образований зафиксированы в странах Восточной Азии. Так, скажем, двусторонние соглашения по рыбному промыслу, заключенные между Южной Кореей и Японией, Южной Кореей и Китаем, дублируют нормативы конвенции ООН по Морскому праву. Кроме того, региональные двусторонние режимы вмонтированы в новые положения Морского права, которое действует в специальных экономических зонах на этих территориях;

✓ кластерные (группирование нескольких институций на международном уровне) — кластеризация предопределяет стратегию поведения сторон, направленную на уменьшение препятствий в реализации положений договора при оформлении институционального пакета[5]. Общие проблемные вопросы по морскому праву были решены благодаря интеграции нормативов в сфере навигации, рыболовства, загрязнения водных акваторий, в области проведения научных исследований и т. д.;

✓ частично пересекающиеся (намеренное влияние) — такого рода взаимосвязи указывают на существование институций, которые создавалось с целью совместного решения однородных проблем, и при своем взаимодействии оказывают существенное влияние на обоюдную деятельность[6]. В данном случае целесообразно вспомнить институты защиты окружающей среды, которые активно координируют свои действия с международными организациями иного отраслевого назначения.

---

[1] *Young*, *O. R.* Institutional Interplay: The Environmental Consequences of Cross-Scale Interactions / O. R. Young // Stern, Paul C. (ed.). The Drama of the Commons. — Washington D. C., 2002. — P. 264.

[2] *Stokke*, *O. S.* The Interplay of International Regimes: Putting Effectiveness Theory to Work / Olav Schram Stokke. — Lysaker, 2001.

[3] *Ruggie*, *J. G.* International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order / John G. Ruggie // International Organization. — 1982. — № 36(2). — P. 379—415.

[4] Kim, Sun Pyo: The UN convention on the law of the sea and new fisheries agreements in north East Asia / Sun Pyo Kim // Marine Policy. — 2003. — № 27. — P. 97—109.

[5] Young, Oran. International Cooperation. Building Regimes for Natural Resources and the Environment. Ithaca. 1999. p. 164.

[6] *Winter*, *R. L.* Reconciling the GATT and WTO with Multilateral Environmental Agreements: Can we have our cake and eat it too? / Ryan L. Winter // Colorado Journal of International Environmental Law and Policy. — 2000. — № 11. — P. 223—255.

Исходя из приведенных теоретических выкладок западных экспертов, можем резюмировать, что на сегодняшний день еще не выработано единого общепринятого мнения об устойчивых путях, методах и модели институционального взаимодействия, а также методик (параметров) оценки эффективного функционирования институтов. Во-первых, это связано с многовекторной природой институциональной теории как научного направления. На протяжении многих лет объектами ее изучения были государственные институты, рыночные структуры, различные частные объединения, человек как субъект генерирования знаний и пр., поэтому столь широкий круг исследований препятствовал концентрации внимания ученых на каком-то конкретном предмете изучения. Во-вторых, в условиях глобализации хозяйственной жизни, когда международные экономические отношения начинают доминировать в наращивании устойчивых конкурентных преимуществ страны, перед институционализмом предстает более сложная задача — не только изучить и проанализировать характер институциональных взаимосвязей и виды (типы) институционального взаимодействия различных экономических субъектов, но и предложить комплексную и многоуровневую модель развития глобальной экономической системы на долгосрочную перспективу.

В данном контексте остаются актуальными три спрогнозированных Комиссией по глобальному управлению сценария мирового развития: оптимистичный, поляризованный и пессимистичный. В оптимистичном сценарии сегодняшняя практика силового решения проблем рассматривается как временный феномен глобального общества, в будущем же благодаря коллективным усилиям глобального сообщества, направленным на согласование базовых принципов, механизмов и инструментов системы глобального управления, станет возможным более стабильный и мирный порядок коллективного сосуществования. В свою очередь, поляризованный сценарий предусматривает разделение мира на две части — защищенный от конфликтов и экономически успешный мир в границах триады (или стран «золотого миллиарда») и все остальные экономически отсталые государства (прежде всего Африки, Среднего Востока, Южной Азии, а также часть стран Центральной и Южной Америки), находящиеся в конфронтации друг с другом. И, наконец, пессимистичный сценарий прогнозирует нарастание насилия и безвластия во всем мире (рост преступности, манипуляции с лекарствами, угрожающий уровень безработицы, урбанистическая нагрузка, экономическая бесхозяйственность, этнические и религиозные конфликты и др.), что приведет к еще большему распространению конфликтов и хаоса.

Полагаем, что сейчас мир развивается по траектории пессимистичного сценария глобального развития, приобретающего отрицательный интегрированный эффект, который распространяется не только на периферийные, но и на постиндустриальные страны. И хотя новые организационные схемы и технологии подрывают существующие институции, изменяя привычный вид власти, просматривается тенденция маргинализации всего корпуса глобального управления, его отчуждения от решения многих насущных вопросов, подмены социального регулирования альтернативной системой — транснациональным, неформальным, геоэкономическим управлением. В настоящее время ему присуща явная несбалансированность: доминируют ведущие в экономическом и политическом от-

ношении страны; участие новых индустриальных стран крайне нерегулярно; большинство других стран вообще не участвуют непосредственно в этом процессе и, скорее, выступают его объектами; глобальные экономические структуры (ВТО, МВФ, ОЭСР) находятся под исключительным влиянием крупных и экономически развитых стран. Необходимо указать, что наш вывод подтверждается данными аналитических отчетов, составляемых многочисленными международными правительственными и неправительственными организациями. Публикуемые цифры свидетельствуют о социальном и экономическом расслоении глобального общества, увеличении числа больных неизлечимыми заболеваниями в наименее развитых странах Африки и Азии, возникновении и углублении военных конфликтов на Ближнем Востоке и в других регионах мира, обострении глобальных экологической, продовольственной и энергетической проблем и т. д.

К сожалению, втянутые в водоворот глобальных взаимосвязей страны в большинстве своем не способны отстаивать свою национально-государственную идентичность, подпадая под воздействие силового поля тех или иных крупных государств или макрорегионов. Наряду с межгосударственным, все больше актуализируется диалог межцивилизационный, теоретическая подоплека которого формировалось в рамках двух полярных подходов — общего «примирения» в соответствии с концепцией Ф. Фукуямы и раскола и столкновения цивилизаций согласно прогнозам С. Хантингтона. При этом нынешние локальные конфликты и войны, международный терроризм имеют видимые и невидимые не только социально-экономические, но и религиозно-этнические межцивилизационные истоки, и последствия их будут носить глобальный характер. Поэтому именно проблемы межцивилизационного взаимодействия становятся все более значимыми и вместе с тем невероятно сложными для решения[1]. Как отмечает Ю. Павленко[2], современные конфронтационные разломы приходятся большей частью на стыки цивилизаций (Балканы, Кавказ, Палестина, Синцзянь-Уйгурия, Тибет). В целом, в усилении разногласий и напряженности между общественными стратами и группами не только на имущественной, но и на религиозной, этнической, клановой, региональной и цивилизационной почве проявляются социокультурные вызовы XXI века. Показательно, что, наряду с США, Евросоюзом и Японией, наиболее влиятельными странами мира могут стать Китай, Индия и Россия, которые относятся к принципиально иным цивилизациям. Усиливается роль исламских стран за счет их геоэкономического значения, численности населения и количества мусульманских общин во всем мире, а также благодаря обладанию стратегическим ресурсом — нефтью. При этом заметим, что проблема мусульманской нетерпимости к западной унификации имеет исторически глубокие корни, устойчивый характер и отражается в противостоянии ислама не только идеям христианства, но и универсальным принципам западной демократии. Однако односторонняя и предвзятая трактовка исламского фундаментализма как синонима терроризма, а самого ислама как угрозы развитию приводит к недальновидному игнорированию того, что в хаосе

[1] *Пахомов Ю. Н.* Пути и перепутья современной цивилизации / Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. Павленко. — К. : Междунар. деловой центр, 1999.

[2] *Павленко Ю.* Східнохристиянська цивілізаційна система та її місце у всесвітньо-історичному процесі / Ю. Павленко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2001. — № 4. — С. 46—47.

деструктивных локальных процессов зарождается новый интеграционный центр с огромным потенциалом и консолидирующей культурой.

Тем не менее, как и на любом другом трансформационном этапе развития общества, сейчас одновременно с негативными явлениями и процессами — неоднозначными и в значительной степени порожденными противоречиями глобализации — просматриваются первые устойчивые положительные тенденции в формировании глобального мироустройства. Назовем важнейшие из них:

♦ осознание представителями глобальной экономической элиты и странами – лидерами экономического развития неотвратимости глобальных трансформаций, связанных с изменением климата, повышением вероятности природных катаклизмов, исчерпанностью природных ресурсов и необходимостью более рационального их использования и т. д. Эту тенденцию подтверждает значительное число инициатив, выдвинутых представителями правительственных и неправительственных кругов на протяжении последнего десятилетия [Саммит тысячелетия (2000 г.), Монтерейский консенсус (2002 г.), Йоханнесбургская декларация о устойчивом развитии (2002 г.) и др.];

♦ создание многочисленных неправительственных организаций сетевого типа, главной миссией которых является формирование общественного мнения и эскалация внимания вокруг обострения глобальных проблем современности; частичное признание их статуса при международных правительственных организациях, а следовательно, и весомости гражданского общества как неотъемлемого элемента глобального развития;

♦ наращение усилий мирового сообщества и разработка соответствующего институционного базиса относительно предотвращения глобальными конфликтам, гарантий соблюдения мира в долгосрочной перспективе и обеспечение основ мирного сосуществования в всепланетарном масштабе.

Таким образом, будучи объективно обусловленным процессом, глобализация существенно корректирует национальные и международные стратегии, наполняет деятельность микро- и макроэкономических структур качественно новым содержанием. В асимметричных условиях развития корпораций, стран и международно интегрированных регионов формируются новейшие условия глобальной конкуренции, когда требуются инновационные технологии государственного управления с целью минимизации уязвимости национальной экономики перед влиянием глобализации и для развития конкурентоспособности в контексте прогрессивных ее вызовов.

6.2. Универсализация функций международных институтов регулирования производственно-обменной деятельности

Глобальная экспансия финансово-олигархического капитала развитых стран, обострение конкурентной борьбы на мировых рынках товаров, услуг и интеллектуальных продуктов, активизация международных инвестиционных и торговых потоков в значительной степени актуализируют вопросы, связанные с достижением адекватности современной международной институциональной

среды глобальным экономическим трансформациям. Вместе с тем объективной необходимостью является непрерывный мониторинг основных задач, полномочий и функций современных международных институтов регулирования производственно-обменной деятельности с целью их диверсификации и усовершенствования.

Следует подчеркнуть, что именно сегодня, в условиях непреодоленного глобального финансового кризиса и общемировой экономической рецессии, особенно важными становятся комплексные научные исследования, определяющие направления и механизмы системной реструктуризации институциональной системы мирохозяйственных отношений, их переформатирование в соответствии с новыми реалиями в мире. Из новейших подходов к этой проблеме выделим универсализацию функций международных институтов, регулирующих процессы миграции капитала, человеческого ресурса, а также обмен технологиями, продуктами производственного и индивидуального потребления, разработку и принятие таких международных правил и норм, которые бы способствовали наращиванию экономического потенциала разных стран и углублению взаимовыгодного сотрудничества между ними.

Как показывает мировая практика, определяющей функцией международных институтов регулирования производственно-обменной деятельности является содействие беспрепятственному движению инвестиционных ресурсов в международном экономическом пространстве, предоставление национальных и международных гарантий свободного доступа к ним для всех субъектов экономической деятельности. В компетенцию институтов подобного типа входит и право на заключение различных межправительственных соглашений на двух- и многосторонней основе по регулированию и координации инвестиционной, торговой и производственной деятельности, которая осуществляется на территории их стран нерезидентами или ведется в рамках совместных предприятий. В частности, они предусматривают стимулирование и сохранность капиталовложений иностранных хозяйствующих субъектов, гарантирование инвесторам свободного вывоза своих прибылей от инвестиций, защиту от репатриации основного капитала, избежание двойного налогообложения и т. п.

Если взять в исторической ретроспективе, то международные институты регулирования производственно-обменной деятельности возникли в конце 1920-х гг. Так, в 1929 г. Лига Наций провела дипломатическую конференцию, на которой была выработана международная конвенция по регламентированию отношений зарубежных фирм и принимающих стран, после чего была принята Кодификация международного права. В нее, в частности, вошло положение об ответственности государства за дискриминационные действия в отношении зарубежных производств (Гаагская конференция 1930 р). Сразу после Второй мировой войны были проведены первые мероприятия международного масштаба, ориентированные на заключение общего многостороннего соглашения по защите иностранных инвестиций. В 1948 г. была создана Международная торговая организация (МТО) и 24 марта 1948 г. подписана Хартия МТО в Гаване, которая регламентировала в том числе регулирование иностранного инвестирования.

Между тем транснациональные корпорации отрицательно восприняли этот документ, так как в нем имелись положения по предоставлению права нацио-

нальным правительствам контролировать деятельность филиалов ТНК, а также отсутствовали гарантии недопустимости экспроприации иностранного капитала. В результате США, Великобритания и несколько других стран, подписавших Хартию МТО, отказались от ее ратификации.

Также в 1948 г. было заключено Генеральное соглашение по тарифам и торговли (ГАТТ), которое действовало до 1996 г. и положило начало образованию современной Всемирной торговой организации после Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986—1993 гг.). Как известно, в рамках ГАТТ был заключен целый пакет многосторонних международных документов, регулирующих международные инвестиции, однако они не имели обязательного характера для стран – участниц ГАТТ. В дальнейшем кодексы, посвященные регулированию субсидий и компенсационных мер, технических барьеров в торговли, лицензированию импорта, таможенной оценки и антидемпинговых мер, стали неотъемлемым приложением к соглашению о создании ВТО (Марракешское соглашение об учреждении Всемирной торговой организации, 1994 г.) и стали обязательными для всех ее членов.

Правовая база международных инвестиционных договоров была сформирована еще в 1960-х гг. в результате широкой научной дискуссии по международно-правовому статусу и механизмам применения принципа неотъемлемого суверенитета государств по отношению к их богатствам и естественным ресурсам, возглавляемой известным английским юристом Дж. Шварценбергером. При этом особое внимание уделялось системе юридической защиты иностранных инвестиций, включая различные аспекты национализации иностранной собственности[1]. К данной дискуссии приобщилась и Организация Объединенных Наций, которая помогала поиску международного компромисса в этом вопросе.

Найденный, наконец, компромисс был закреплен в Декларации «О неотъемлемом суверенитете над естественными ресурсами» Генеральной Ассамблеи ООН 1803 (XVII) от 14 декабря 1962 г. Резолюция признавала, что право народов и наций на неотъемлемый суверенитет над их естественными богатствами и ресурсами может осуществляться в пользу их национального развития и благосостояния населения соответствующих стран. Признавалось и право устанавливать над национальными естественными ресурсами контроль, а в случае национализации инвестиций предусматривалась выплата соответствующей компенсации их собственникам. Данная резолюция была дополнена еще одним документом важного международного значения — Хартией экономических прав и обязанностей государств, утвержденной Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН 3281 (XXIX) от 12 декабря 1974 г. В ней отмечалось, что каждое государство имеет право регулировать и контролировать иностранные инвестиции в рамках действия собственной национальной юрисдикции, согласно своим законам и постановлениям и в соответствии со своими национальными целями и первоочередными задачами. Ни одно государство не должно принуждаться к предоставлению льготного режима иностранным инвестициям, однако каждое из них обязано с уважением относиться к заключенным соглашениям между

[1] *Schwarzenberger G.* Foreign investments and international law / G. Schwarzenberger. — London, 1969. — 237 p.; *Лабин Д.* Некоторые проблемы международно-правового регулирования инвестиций / Д. Лабин // Государство и право. — 1998. — № 10. — С. 94.

иностранными инвесторами и национальными правительствами стран. Итак, период 1960—1970-х гг. в международном экономическом праве стал основополагающим в формировании и развитии институтов регулирования международной производственно-обменной деятельности.

Одновременно с ООН появились и новые институты, призванные регулировать международную инвестиционную деятельность и сопредельные с ней сферы. Так, в 1965 г. по инициативе Мирового банка была предложена для подписания Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государством и физическими и юридическими лицами других стран. Конвенция предусматривала создание Международного центра по урегулированию инвестиционных споров с его местонахождением в штаб-квартире Международного банка реконструкции и развития (Вашингтон, США). К слову, в настоящее время к этой Конвенции присоединилось более 140 стран. Деятельность группы Мирового банка особенно активизировалась в 1980-х гг., когда ею была инициирована так называемая Сеульская конвенция «О создании Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций», которая стала инструментом многосторонних инвестиционных соглашений между разными странами мира и которую уже подписали 173 государства мира (из них 25 высокоразвитых и 148 развивающихся).

С конструктивными инициативами по усовершенствованию системы регуляторных механизмов выступила Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая приняла два кодекса — Кодекс о либерализации текущих инвестиционных операций (1961 г.) и Кодекс о либерализации движения капитала (с последними поправками от 1993 г.). Оба кодекса базировались на принципе недискриминации и равенства между местными и зарубежными инвесторами, хотя допускались некоторые исключения, позволяющие иностранным инвесторам закрепиться на рынке стран – членов ОЭСР[1]. Однако, несмотря на то что эти документы частично выполнялись, широкого признания в мире они не получили. В 1995 г. ОЭСР осуществила попытку трансформировать их в Многостороннее соглашение об инвестициях, однако соответствующие переговоры по его имплементации на международном уровне успехом не увенчались.

Следует напомнить, что первый международный двусторонний договор, посвященный исключительно вопросам защиты иностранных инвестиций, был заключен между Германией и Пакистаном еще в 1959 г. На примере Германии подобную практику переняли и другие европейские государства, такие как Бельгия, Дания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Франция, Швейцария и Швеция, которые на протяжении 1960—1966 гг. также подписали двусторонние инвестиционные договоры. Уже к 1969 г. в мире было заключено свыше 70 такого рода документов, а в 1970-х гг. к ним добавилось еще 166[2].

---

[1] Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2006. — Т. 1. — С. 89.

[2] Нормотворческая деятельность в области международных инвестиций: существующее положение, проблемы и перспективы : серия документов ЮНКТАД по международной инвестиционной политике в интересах развития. — Нью-Йорк ; Женева : Конференция организации объединенных наций по торговле и развитию : Организация Объединенных Наций, 2008. — С. 13.

Приведенный перечень стран пополнился Австрией, Великобританией, США и Японией. В последующие годы процесс имплементации двусторонних инвестиционных договоров ускорился, что обусловило рост масштабов международного инвестирования, поскольку это соответствовало интересам как стран – экспортеров капитала (которым гарантировались предсказуемые политические и экономические условия для их инвестиций за рубежом и права их защиты в порядке международного арбитража), так и принимающих стран, которые за счет иностранных инвестиций получали экономический рост.

Следует отметить, что основными элементами в структуре типичного двустороннего договора, как правило, являются: декларация сторон о принципах их взаимоотношений в инвестиционной сфере; общее определение прямых иностранных инвестиций; формы двустороннего сотрудничества; этапы осуществления положений договора; механизмы защиты инвестиций. Центральная роль в таких соглашениях отведена механизмам защиты инвестиций, к которым относятся условия перечисления средств, гарантии против некоммерческих рисков, порядок решения возможных споров.

Качественно новый этап развития институтов регулирования международной производственно-обменной деятельности приходится на конец 1980-х и начало 1990-х гг., когда к этому процессу приобщились развивающиеся государства и постсоциалистические страны с трансформационной экономикой. Они испытывали в то время острую потребность в привлечении иностранных инвестиционных ресурсов в национальное производство с целью восстановления потенциала национальных экономик и обеспечения экономического роста.

По состоянию на конец 2007 г. число заключенных в мире двусторонних инвестиционных договоров превысило 2600, а пик их подписания пришелся на 1991—2000 гг. Крупнейшими на сегодня подписантами такого рода договоров являются Германия и Китай (соответственно свыше и около 120), Швейцария (более 110), Великобритания (более 100). За счет заключения международных двусторонних инвестиционных соглашений планировалось также улучшить национальный инвестиционный климат, урегулировать внешнеэкономические связи хозяйствующих субъектов в торговой и производственной отраслях.

О постоянном усовершенствовании институциональной среды для стимулирования иностранного инвестирования в мировой экономике свидетельствуют, в частности, изменения, систематически вносимые странами в национальные режимы регулирования сферы иностранного инвестирования (табл. 6.2).

В период между 1992 и 2011 гг. самый высокий показатель был отмечен в 2004 г., когда глобальная экономика росла ускоренными темпами и нуждалась, соответственно, в значительных капиталовложениях с целью своего расширенного воспроизводства. В 2011 же году общее число изменений режимов регулирования иностранных инвестиций в странах несколько уменьшилось по сравнению с предыдущими периодами, однако все равно было немалым — 67 изменений. При этом большинство из них касались улучшения инвестиционной привлекательности национальных экономик для привлечения прямых иностранных инвестиций. Так, изменения в свои режимы регулирования иностранных инвестиций в 2011 г. внесли 44 страны.

Таблица 6.2

ИЗМЕНЕНИЯ, ВНЕСЕННЫЕ СТРАНАМИ В НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ПРОТЯЖЕНИИ 1992—2011 гг.[1]

Показатель	1992	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2011
Число стран, внесших изменения в свои режимы регулирования иностранных инвестиций	43	63	45	43	80	74	41	57	44
Число изменений режимов регулирования иностранных инвестиций в странах, *из них*	77	112	81	94	166	132	69	112	67
— более благоприятные для ПИИ	77	106	75	79	144	107	51	75	52
— менее благоприятные для ПИИ	–	6	5	12	20	25	16	36	15

Новейшей мировой тенденцией в сфере заключения двусторонних инвестиционных соглашений между государствами начиная с 2000-х гг. стало комбинирование их с нормативными документами, регламентирующими режим международной торговли. Имеется в виду имплементация двусторонних торгово-инвестиционных договоров, содержащих общие положения об обеспечении свободной торговли и о содействии и защите иностранных инвестиций (так называемых преференциальных торгово-инвестиционных соглашений), в соответствии с которыми стороны-участники предоставляют друг другу более благоприятный режим, чем третьим странам. Такого рода соглашения более системны и надежны, поэтому их число во всем мире постоянно увеличивается. Скажем, на данной институциональной основе строятся японско-таиландское экономическое сотрудничество в рамках Соглашения об экономическом партнерстве между Японией и Таиландом (2007 г.), американо-корейское внешнеэкономическое сотрудничество (Соглашение об экономическом партнерстве между США и Республикой Корея, 2007 г.), сотрудничество между США и группой стран, входящих в состав АСЕАН (Рамочное соглашение о торговле и инвестициях, 2006 г.). Это говорит о том, что в современный период международная торговля и международные инвестиционные потоки взаимно дополняются и переплетаются, формируя единый мирохозяйственный комплекс.

Вообще роль и значение двусторонних инвестиционных договоров в международной экономической деятельности невозможно переоценить, ведь их заключение стало исторически первым этапом институционализации производственно-обменной деятельности глобального масштаба. Вместе с тем процессы регионализации и транснационализации экономической жизни, при которых движение

[1] World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. — New York ; Geneva : United Nations Conference on Trade and Development, UN, 2008. — P. 13; World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies, UN, 2012. — P. 76.

капитала и торговля имеют ярко выраженный многосубъектный, диверсифицированный и надгосударственный характер, объективно требовали модернизации действующих институтов регулирования международного производства и иностранных инвестиций, их трансформации в многосторонние документы, признаваемые одновременно во многих (нескольких) государствах мира.

Так, инструменты регулирования инвестиционной деятельности иностранных хозяйствующих субъектов получили широкое практическое применение на региональном уровне благодаря заключению многосторонних инвестиционных договоров с ограниченным числом участников, в частности, в таких интеграционных объединениях стран, как ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, СНГ и др. Так, в Европейском Союзе такие права, берущие начало с 1960 г. (с момента создания Европейской ассоциации свободной торговли), гарантируются ст. 73 Маастрихтского договора о ЕС, согласно которой все ограничения на движение капитала между государствами-членами, а также между государствами-членами и третьими странами должны быть запрещены. США, Канада и Мексика, как участники Североамериканской зоны свободной торговли (NAFTA), обязались не только устранять все тарифные и нетарифные барьеры в международной торговле, защищать права на интеллектуальную собственность, но и устанавливать и соблюдать справедливые правила для взаимных инвестиций и осуществления внешних государственных закупок. В упомянутом договоре предусмотрены, однако, некоторые послабления для Мексики как наименее развитой страны в составе группы. Так, ей позволено сохранить определенные ограничения на импорт капитала, в том числе запрет на инвестиции стран-партнеров в добычу энергоносителей и радиоактивных руд, в транспортную и телекоммуникационную инфраструктуру и т. п.[1]. В соглашении о создании НАФТА установлены пять основных принципов защиты иностранных инвесторов и их инвестиций в зоне свободной торговли: ► недискриминационный режим; ► отмена особых требований к инвестициям или инвесторам; ► свободное перемещение финансовых средств, имеющих отношение к инвестициям; ► экспроприация только в строгом соответствии с международным правом; ► право обращаться в международный суд в случае нарушения соглашения. Последнее, кстати, считается одним из наиболее совершенных в мировой практике.

В странах – участницах так называемого Южного общего рынка (МЕРКОСУР) действуют два соглашения: Протокол о взаимном содействии и защите инвестиций в рамках МЕРКОСУР и Протокол о содействии и защите инвестиций из третьих стран (которые не участвуют в МЕРКОСУР). В 1987 г. страны – участницы АСЕАН также подписали Соглашение о содействии и защите инвестиций. На пространстве СНГ еще в 1990-х гг. были приняты Соглашение государств – членов СНГ о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности (1993 г.) и Конвенция СНГ о защите прав инвесторов (1997 г.). К региональным договорам в области инвестиций также относятся Европейское соглашение по энергетике, Договор к Энергетической хартии 1994 г. (участниками которого являются страны СНГ) и т. д.

Итак, современные функции субрегиональных институтов регулирования инвестиционной деятельности достаточно универсализированы и направлены

[1] *Зубченко Л.* Иностранные инвестиции : учеб. пособие / Л. Зубченко. — М. : Книгодел, 2006. — С. 44.

на создание благоприятного режима для привлечения иностранных инвестиций, предусматривая их защиту как в рамках интеграционной группы стран, так и в отношениях с третьими странами, а также интенсификацию внешнеэкономических отношений в целом. Это осуществляется при помощи как двусторонних, так и многосторонних договоренностей в производственной и инвестиционной сферах. Вместе с тем упомянутые инструменты имеют и определенные недостатки, так как многие из них характеризуются индикативностью и не имеют под собою серьезной юридической базы, что часто означает необязательность их соблюдения. Из этого следует, что максимальной степени универсализации в международной хозяйственной практике они пока не достигли.

Отдельного внимания заслуживают инструменты многосторонних межгосударственных договоренностей в производственно-инвестиционной сфере, которые инициируются ведущими мировыми организациями, входящими в состав ООН, в которых участвует большинство государств мира. В этой связи особый интерес представляет Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), основанная еще в 1964 г. в качестве постоянного межправительственного органа по вопросам торговли и развития и включающая 193 страны. В задачи Конференции прежде всего входят всесторонние исследования, связанные с иностранными инвестициями в разных странах и регионах мира, разработка эффективных рекомендаций по формированию и усовершенствованию государственной политики в этой сфере и т. п. Особенно важной функцией ЮНКТАД является предоставление помощи развивающимся странам и странам с переходной экономикой в привлечении прямых иностранных инвестиций и улучшении национального инвестиционного климата. Центральную роль в этом играют такие организационные структуры, как Секретариат ЮНКТАД, Отдел инвестиций и предпринимательства и Отдел глобализации и развития. Результаты работы Конференции представляются в ежегодном докладе World Investment Report (Доклад о мировых инвестициях), документах Investment Policy Reviews (Обзоры инвестиционной политики), World Investment Directory (Справочник по мировым инвестициям) и других отчетах.

Систематизируя деятельность ЮНКТАД в деле развития институтов международных инвестиционных соглашений за весь период ее функционирования, специалисты этой организации подчеркивают, что глобальная, охватываемая ЮНКТАД, сеть международных инвестиционных договоров интенсивно расширяется, и в нее постоянно включаются новые участники. Так, за последние годы в среднем за неделю подписывалось больше трех соглашений. Если еще десять лет назад число договоров не достигало 3400, то уже к концу 2007 г. их количество превысило 5500[1]. При этом просматривается четкая тенденция увеличения числа соглашений по свободной торговле и по экономическому сотрудничеству, которые содержат положения об инвестициях и дополняют или замещают классические двусторонние инвестиционные договоренности.

Современная юнктадовская сеть международных инвестиционных договоров представляет собой дифференцированную, сложную и разноуровневую струк-

[1] Нормотворческая деятельность в области международных инвестиций: существующее положение, проблемы и перспективы : серия документов ЮНКТАД по международной инвестиционной политике в интересах развития. — Нью-Йорк ; Женева : Конференция организации объединенных наций по торговле и развитию : Организация Объединенных Наций, 2008. — С. 1.

туру, насчитывающую тысячи отдельных соглашений, соединенных между собой внутренними и системными взаимосвязями, и являющуюся некоей целостной комбинацией инвестиционных договоров разного уровня (двусторонних, субрегиональных, региональных, межрегиональных, секторальных, многосторонних с ограниченным числом участников, многосторонних). Данная система соглашений имеет в основном многоцелевой характер, поскольку дополняется смежными с инвестиционными вопросами, в частности, по таким направлениям деятельности, как международная торговля, в том числе торговля услугами, интеллектуальная собственность, промышленная политика, миграция рабочей силы, экология и т. д. Кроме того, в рамках ЮНКТАД разработан и функционирует международный арбитраж по решению инвестиционных споров с целью утверждения принципов законности в производственно-инвестиционной сфере.

В то же время многообразие и комплексный характер действующих инвестиционных договоров могут препятствовать соблюдению международных инвестиционных правил и ослабить тем самым эффективность многостороннего сотрудничества в области инвестиций и международной торговли. Полноценная реализация базовых основ и положений многосторонних инвестиционных договоров затрудняется рядом специфических обстоятельств, к которым можно отнести следующие: *во-первых*, это проблемы с согласованием политики в связи с перманентным усложнением характера заключенных соглашений и увеличением числа их участников; *во-вторых*, высокие риски потери тем или иным государством гибкости в осуществлении регулирования в сфере иностранных инвестиций и проблема сбалансирования частных и общественных интересов в системе международных инвестиционных договоров; *в-третьих*, проблемы эффективного интегрирования целей развития в действующую институциональную систему обеспечения инвестиций.

Следовательно, нет ни единого сомнения в том, что для решения назревших проблем и преодоления образовавшихся противоречий институционализации международного регулирования производственно-обменной деятельности необходимо консолидировать усилия всех государств мира. Особенно это актуально на современном этапе, когда под воздействием глобального финансового кризиса и общемировой экономической рецессии ритм инвестиционной активности международных экономических субъектов замедлился, а глобальная рыночная конъюнктура ухудшается.

Перспективы развития универсальной в общемировом масштабе системы методов регулирования иностранных инвестиций и международного производства специалисты связывают с начатой в 1990-х гг. имплементацией новых торгово-инвестиционных инструментов в рамках ГАТТ/ВТО и разработкой Многостороннего соглашения по инвестициям. Про реальные шаги, осуществленные в этом направлении, уже может свидетельствовать тот факт, что на протяжении 1990-х гг. инвестиционные вопросы были комплексно интегрированы в структуру многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ (в результате Уругвайского раунда переговоров). Имеется в виду подписание четырех базовых документов. Первый — Соглашение о связанных с торговлей инвестиционных мерах (TRIMs), которое устанавливает национальный режим внутреннего налогообложения и регулирования и отменяет количественные ограничения в этой сфере, включает перечень запрещенных инвестиционных мер, определяет балансирова-

ние импорта и экспорта предприятиями с иностранными инвестициями, регулирует направления и объемы экспорта и импорта такими предприятиями. Второй документ — Генеральное соглашение о торговле услугами (GATS) — содержит общие обязательства и процедуры по либерализации национальных инвестиционных режимов и защите инвестиций (применение режима наибольшего содействия, рост участия развивающихся стран, обеспечение платежей и перечислений, установление ограничений с целью защиты платежного баланса, осуществление государственных закупок и предоставление субсидий и т. д.) и объединяет в целом вопросы по торговле и инвестициям в единое соглашение. Третий — Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (TRIPS) — определяет обязательства по соблюдению положений действующих международных конвенций по вопросам охраны прав интеллектуальной собственности, конкретизируя и дополняя соответствующие моменты, касающиеся торговли. Четвертый — Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах (SCM) — устанавливает правила и процедуры по урегулированию споров, которые передаются на рассмотрение согласно определенным ВТО договорам, а также по консультациям и урегулированию споров относительно прав и обязанностей по положениям Соглашения Всемирной торговой организации.

Вообще указанные документы подтверждают, что в современных условиях глобализации международная торговля и иностранные инвестиции являются единым элементом глобальной системы производственно-обменной деятельности, они сращиваются между собой и взаимно переплетаются. При этом ведущая роль в координации такого взаимодействия отводится институтам ВТО. Между тем заключение Многостороннего соглашения по инвестициям, регламентирующего исключительно инвестиционную деятельность иностранных хозяйствующих субъектов в рамках ВТО, не обеспечено и по сей день, несмотря на заявленные декларации по продвижению в этом вопросе (Конференция министров ВТО, Доха, Дакар, 2001 г.).

Наиболее высокий уровень унификации демонстрируют сегодня национальные инвестиционные режимы стран – членов ОЭСР прежде всего за счет углубления на протяжении последних десятилетий межгосударственного инвестиционного взаимодействия в рамках данной организации. Вместе с тем до сих пор не решена проблема низкой инвестиционной привлекательности беднейших стран мира. Именно подобная асимметрия в уровнях национального инвестиционного климата является серьезным препятствием в формировании унифицированных на глобальном уровне инвестиционных правил и норм с точки зрения гармонизации экономических интересов представителей бизнеса, национальных государств и международных организаций. Именно поэтому перспективы будущей «абсолютной» универсализации функций институтов регулирования международной производственно-обменной деятельности будут определяться кругом стран с наивысшим уровнем транснационализации национальных экономических систем. И это не случайно, ведь транснациональный сектор в эпоху глобализации играет доминирующую роль в формировании и развитии международной производственно-обменной деятельности, углубляя таким образом экономическое сотрудничество между странами с разным уровнем социально-экономического развития и определяя секторально-отраслевую структуру мирового хозяйства. Об этом свидетельствует, в частности, тот факт, что именно

ТНК являются сегодня главными игроками глобальной экономики, связывая воедино прямые иностранные инвестиции, технологии и финансовые ресурсы и предопределяя ее мегатренды.

Закономерной реакцией на повышение в мирохозяйственных процессах роли транснационального сектора стали попытки национальных правительств регулировать и контролировать межгосударственное перемещение транснационального капитала с целью направления его на решение наиболее острых социальных проблем общества и реализацию социальной ответственности глобального бизнеса. Это нашло свое проявление в практике подписания многосторонних международных документов, касающихся регламентации деятельности ТНК.

Так, еще в 1970 г. Боливией, Чили, Колумбией, Эквадором, Перу и Венесуэлой был подписан Андийский кодекс регулирования процесса иностранного инвестирования, что стало отправным моментом в институционализации отношений между ТНК и национальными правительствами принимающих стран. В частности, данный документ предусматривал возможность внедрения ограничительных санкций в отношении деятельности филиалов ТНК, которые касались создания ними новых филиалов, репатриации капиталов, реинвестирования прибыли филиалов и использования зарубежных кредитов, а также контроля за передачей технологии от материнских корпораций дочерним фирмам. Тем не менее из-за конфликта интересов международного финансово-олигархического капитала и национальных государств не удалось в полной степени использовать потенциал достигнутых межгосударственных договоренностей, поэтому принципы регламентации инвестиций ТНК были реализованы лишь частично, что стало причиной отказа от данного Кодекса со стороны самих стран-подписантов.

В начале 1980-х гг. была сделана очередная попытка имплементировать новый документ под эгидой ООН — Кодекс о межнациональных корпорациях. Его разработка была поручена Экономическому и социальному совету ООН и ЮНКТАД. В 1974 г. при ЭКОСОС даже создали Комиссию с ТНК, которая со временем была реорганизована в отдельное специализированное подразделение ЮНКТАД. По своему первичному замыслу Кодекс был призван способствовать облегчению сотрудничества между развитыми и развивающимися странами в отношении деятельности ТНК. Но его проект не был надлежащим образом воспринят в деловых кругах, а его принятие не нашло достаточной поддержки в Генеральной Ассамблее ООН.

Знаковой стала принятая в 1977 г. и действующая до сегодняшнего дня трехсторонняя (между правительствами, работодателями и профсоюзами) Декларация МОТ о принципах функционирования, которые касаются многонациональных корпораций и социальной политики. Ее основная цель заключается в стимулировании того положительного влияния, которое многонациональные компании могут оказать на социально-экономический прогресс в мире, сведя к минимуму отрицательные последствия своей деятельности. По своей природе принципы Декларации являются добровольными, и ТНК не обязаны их неуклонно соблюдать, но наличие в корпоративных стратегиях подобного типа «мягких прав» содействуют позиционированию компаний как социально ответственных. На такой основе построены и другие современные институты регулирования транснационального капитала — Глобальный договор ООН, Кодекс поведения ТНК стран – членов ОЭСР (базируется на Декларации стран ОЭСР о международных инвестициях и транснациональных корпорациях» от 1975 г.) и др.

Кроме содействия привлечению инвестиций в разные страны мира к функциям и полномочиям современных международных организаций относится и непосредственно развитие глобального производственного потенциала. Так, диверсифицированный пакет целей развития международной производственной и инвестиционной активности, развития промышленного и агропромышленного потенциала, в частности в развивающихся странах, отражает деятельность таких организаций в составе ООН, как Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО), Программа развития ООН (ПРООН).

Так, ЮНИДО была основана в 1967 г. решением Генеральной Ассамблеи ООН в качестве центрального координационного органа в сфере помощи промышленному развитию развивающихся стран. Перечислим основные уставные цели данной организации: содействие промышленному развитию и сотрудничеству на глобальном, региональном, национальном и отраслевом уровнях; помощь в индустриализации развивающимся странам, в том числе в области разработки природных ресурсов и развития инфраструктуры; оказание помощи странам с переходной экономикой и развивающимся странам в реструктуризации и приватизации промышленности; предоставление технической помощи. ЮНИДО оказывает содействие налаживанию и укреплению контактов между развитыми и развивающимися странами, поощряет деятельность, обусловливающую привлечение инвестиций, поддерживая передачу технологий развивающимся странам и обмен технологиями.

ФАО, основанная в 1945 г., оказывает консультативную и техническую помощь правительствам стран – членов организации в решении ключевых социально-экономических, технологических, организационных, правовых и финансовых проблем сельского хозяйства и других отраслей АПК с целью достижения продовольственной безопасности как на международном, так и на национальном уровнях. Такая помощь предоставляется странам, которые приобрели членство в ФАО, посредством содействия разработке и реализации национальных программ развития агропромышленных секторов их экономики. Для осуществления этих целей организация способствует капиталовложениям в сельское хозяйство, более рациональному использованию земельных и водных ресурсов, увеличению производства продукции растениеводства и животноводства и передаче новейших технологий развивающимся странам, а также активизации в них сельскохозяйственных исследований.

Усилия глобальной сети ООН в области развития ПРООН направлены на поддержку развивающихся стран в получении и эффективном использовании технической помощи, развитии отрасли энергетики, реализации национальных проектов по защите окружающей среды.

Таким образом, глобальная сеть ЮНИДО, ФАО и ПРООН ориентирована на развитие промышленного, сельскохозяйственного, технологического и инвестиционного потенциала развивающихся стран, интенсификацию их международной производственно-обменной деятельности при помощи целевых ооновских проектов и программ в этой области.

Кроме ООН привлечению иностранных инвестиций в разные страны мира и улучшению их национального инвестиционного климата оказывают содействие Группа Мирового банка и Международный валютный фонд. В контексте инсти-

туционализации системы регулирования международной производственно-обменной деятельности особое внимание следует сосредоточить на деятельности Мирового банка и подчиненных ему международных организаций, таких как Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) и общая служба Международной финансовой корпорации и Мирового банка – Консультативная служба по иностранным инвестициям (FIAS).

Так, Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) было создано в 1988 г. в результате предложения к подписанию Группой Мирового банка Сеульской конвенции (от 1985 г.). Генеральная цель создания МАГИ — содействовать привлечению развивающимися странами частных инвестиций на производственные цели, предлагая инвесторам долгосрочное страхование политических рисков, то есть гарантии от рисков экспроприации, невозможности перевода валютных прибылей за границу, военных действий и гражданских волнений. За свою более чем 20-летнюю историю существования МАГИ предоставило свыше 920 гарантий по инвестициям на общую сумму, превышающую 20 млрд долл. США, которые были направлены в 100 стран мира[1]. Дополнительно Агентство предоставляет консультационные услуги, техническую помощь, распространяет информацию об инвестиционных возможностях в тех или иных странах. Уникальность МАГИ как межправительственной организации состоит в том, что оно осуществляет страхование субъектов международной инвестиционной деятельности (инвестиционных рисков) на коммерческой основе, на правах частной страховой бизнес-структуры.

Консультативная служба по иностранным инвестициям предоставляет консультации правительствам развивающихся стран по вопросам привлечения и удержания прямых иностранных инвестиций, а также максимизации их роли в борьбе с бедностью. FIAS существует с конца 1985 г., когда Комиссия по государственному планированию Китая обратилась в Международную финансовую корпорацию за помощью в проведении экспертизы политики государства в отношении прямых иностранных инвестиций. Осенью 1987 г. FIAS официально стала общей службой МФК и Мирового банка и получила разрешение на учреждение своего трастового фонда. Миссией Службы является содействие правительствам государств в улучшении делового климата их стран с целью привлечения и удержания ПИИ, в том числе при помощи разработки стратегических и институциональных основ стимулирования инвестиций. В целом можно утверждать, что упомянутые международные институты регулирования международной инвестиционной деятельности — МАГИ и FIAS, хоти и посредством разного инструментария, но целеустремленно и системно минимизируют многочисленные политические и экономические риски, связанные с иностранным капиталом, элиминируют возможные отрицательные последствия в этой сфере.

Итак, исходя из изложенного можем сделать следующие выводы. Несмотря на огромное число двусторонних и многосторонних международных инвестиционных соглашений, целый ряд национальных, наднациональных, интернациональных, региональному и субрегиональных организаций, на которые воз-

[1] Отчет МИГА за 2008 год. Основные Итоги [Электронный ресурс]. — Группа Всемирного банка ; Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям, 2009. — С. 6. — Режим доступа : http://www.miga.org/documents/08arenglish.pdf

ложены функции и которым делегированы полномочия по унификации международного инвестиционного права и разработке общих правил международной производственно-обменной деятельности, в частности инвестиционной и торговой, полной их универсализации до сих пор не достигнуто. Это можно объяснить, с одной стороны, широким разнообразием целей экономической политики разных государств мира, вследствие чего национальные правительства руководствуются сугубо собственными институциональными принципами регулирования инвестиционной и производственной сферы, в том числе транснационального типа (при этом наблюдается значительная вариация таких целей в разрезе высокоразвитых стран и стран развивающихся). С другой стороны, немаловажным фактором в этом отношении является высокодинамичная внешняя политическая и экономическая среда, приспособиться к которой или своевременно и эффективно реагировать на ее вызовы очень сложно. Именно поэтому сейчас перспективы универсализации функций международных институтов регулирования производственно-обменной деятельности следует связывать прежде всего с усовершенствованием существующих в международной практике форм и методов ее координации. Ранее такими формами были двусторонние инвестиционные соглашения, дополненные со временем многосторонними. Сначала регулирование ограничивалось преимущественно сферой движения иностранного капитала, а теперь превалируют торгово-инвестиционные институты, построенные на преференциальной или многосторонней основе (с ограниченным или неограниченным числом участников).

И в завершение перечислим меры, которые помогут существенному улучшению деятельности институтов регулирования международной производственно-обменной деятельности: ► внедрение региональных торгово-экспортных квот; ► регулирование объемов реинвестирования транснационального капитала; ► регулирование регионально-отраслевой структуры международного инвестирования; ► регулирование уровня рентабельности обменных операций; ► оптимизация трансакционных затрат; ► легализация теневого капитала путем закрытия «налоговых оазисов» и ограничения деятельности офшорных компаний; ► унификация нетарифной системы регулирования и частичная либерализация системы тарифного регулирования в рамках ВТО; ► диверсификация источников целевого финансирования приоритетных отраслей экономики отсталых стран; ► расширение доступа развивающихся стран к рынку прав интеллектуальной собственности и др.

6.3. Механизмы регулирования глобальных финансовых дисбалансов

Последний глобальный финансовый кризис явился катализатором процессов модернизации и обновления хозяйственного и финансового механизмов национальных экономических систем, способных надежно демпфировать глобальные потрясения, конъюнктурные колебания и финансовые шоки. Этому могли бы способствовать эффективные макроэкономические рычаги на национальном и международном уровнях в их соединении с инструментами

глобального экономического управления при участии соответствующих мировых институтов. Достижение весомого синергетического и стабилизационного эффекта и равновесия мировой экономической системы является приоритетной задачей для международного сообщества в ближайшее десятилетие.

Несмотря на неоднократные предостережения ученых в отношении угроз и рисков, которые таит в себе виртуализация мировой финансовой системы, а также опасности потери государственного контроля над финансовыми инновациями, властные и бизнесовые структуры всех стран эти сигналы игнорировали. А потому глобальный финансовый кризис и для них, и для мировой общественности явился полной неожиданностью и серьезным шоком. И первой реакцией национальных правительств на него стало принятие довольно агрессивных мер, направленных на нивелирование его разрушительного влияния на кредитно-банковскую систему и на недопущение глубокого спада производства и длительной экономической рецессии. При этом их усилия были сфокусированы на решении таких первоочередных задач государственного антициклического регулирования, как стабилизация банковской системы, поддержание реального сектора, стимулирование внутреннего платежеспособного спроса, социальная помощь населению, а также денежно-кредитное оздоровление экономики.

Сегодня уже можно попытаться оценить эффективность принятых правительствами разных государств мер по противодействию разрушительным последствиям финансового кризиса и стагнации национального производства. Сравнительная характеристика программ по стабилизации глобальных и национальных финансовых дисбалансов в страновом разрезе позволяет определить наиболее перспективные и приемлемые методы антициклического регулирования финансовых и экономических процессов со стороны национальных правительств и наднациональных институций, а также выяснить их результативность и пути усовершенствования с учетом приобретенного при преодолении кризиса опыта.

По оценке экспертов объемы связанных с глобальным финансово-экономическим кризисом финансовых затрат высокоразвитых стран мира оцениваются по предварительным подсчетам в 10 трлн долл. США, что составляет свыше 15 % мирового ВВП. Среди основных национальных механизмов антикризисного финансового управления можно выделить государственное гарантирование, обеспечение и страхование кредитов и займов, рекапитализацию банков, компаний и вообще наращивание ликвидности (устойчивости) банковской системы, выкуп проблемных («токсичных») активов у финансовых организаций и т. п (табл. 6.3).

В ряде стран были национализированные отдельные частные компании. Скажем, в США было решено осуществить реструктуризацию частных ипотечных компаний «Fannie Mae» и «Freddie Mac», корпорации банковского бизнеса «Bear Stearns», страховой компании «AIG». Для выкупа правительством проблемных активов у банков и других финансовых учреждений, столкнувшихся с трудностями по их управлению, Казначейством США была разработана общенациональная программа TARP (программа помощи проблемным активам). Основное ее назначение заключается в выкупе на аукционах проблемных ипотечных активов, предоставлении первой финансовой помощи отдельным фирмам в покупке капитала.

Таблица 6.3

МЕТОДЫ БОРЬБЫ РАЗНЫХ СТРАН С ГЛОБАЛЬНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ[1]

Страна	Суммарные объемы запланированной (программной) финансовой поддержки	Цели и механизмы выделения и использования финансовых средств
США	3,7 трлн долл. США	♦ Обеспечение устойчивости ипотечного рынка путем национализации частных компаний, занятых в области ипотечного бизнеса («Fannie Mae», «Freddi Mac»), страхование правительством США долгосрочных ипотечных кредитов с фиксированной ставкой ♦ Обеспечение устойчивости и наращивания ликвидности финансово-банковской системы путем: выкупа государством проблемных активов банков и других финансовых организаций (ипотечных кредитов на жилье и коммерческую недвижимость, автокредитов), в рамках общегосударственной программы TAPR; выкупа ФРС корпоративных долгов у фондов денежного рынка; национализации компании банковского бизнеса «Bear Stearns» (через предоставление ей правительственного кредита на сумму 29 млрд долл. США) ♦ Поддержка страхового рынка путем национализации правительством США страховой компании «AIG» (через предоставление ей правительственного кредита на сумму 85 млрд долл. США) ♦ Поддержка фондового рынка путем: временного кредитования Казначейством США фондовых дилеров (операторов ценных бумаг Казначейства США); кредитования ФРС рынка коммерческих ценных бумаг ♦ Стимулирование потребительского спроса путем выпуска Казначейством США потребительских чеков (600 долл. США в расчете на одного человека) и снижение налогообложения физических лиц ♦ Стимулирование спроса на рынке недвижимости путем введения налоговых льгот для покупателей первого дома (до 7,5 тыс. долл. США на одного покупателя) ♦ Стимулирование Казначейством США инвестиций в фонды денежного рынка за счет гарантирования их государством ♦ Снижение налоговой нагрузки на бизнес путем предоставления ему налоговых льгот ♦ Защита от безработицы путем увеличения периода получения пособия по безработице (от 26 до 39 недель) ♦ Улучшение финансового положения муниципалитетов и штатов за счет выкупа заложенного имущества

[1] *Николаев И.* Россия и мир против финансового кризиса : аналитич. докл. / И. Николаев, Т. Марченко, М. Титова. — М. : ФБК, 2008. — С. 17—27.

Продолжение табл. 6.3

Страна	Суммарные объемы запланированной (программной) финансовой поддержки	Цели и механизмы выделения и использования финансовых средств
Германия	695 млрд євро	♦ Поддержка финансовых институтов фондового рынка путем предоставления госгарантий по долговым ценным бумагам и подтвержденным обязательствам финансовых институтов сроком погашения до 36 месяцев ♦ Рекапитализация банков путем выкупа их проблемных активов (ценных бумаг, обязательств) или получения долевого участия в собственности (например, предоставление финансовой помощи объемом 8,2 млрд евро «Commerzbank») ♦ Обеспечение финансовой устойчивости страховых компаний за счет гарантирования государством их обязательств ♦ Обеспечение финансовой устойчивости рынка недвижимости за счет поддержания ликвидности крупнейших банков-операторов на рынке недвижимости (например, выделение банковской компании «Hypo Real Estate Holding AG» 50 млрд евро для поддержания ее ликвидности) ♦ Стимулирование потребительской и предпринимательской активности путем: отмены налога на автомобиль в течение года после покупки нового его аналога; удвоения налогового бонуса для квалифицированных рабочих на два года; выделения 3 млрд евро на реконструкцию жилого фонда и объектов социальной инфраструктуры; организации дополнительной профессиональной переподготовки для населения старшего возраста или с низкой квалификацией; организации 1000 дополнительных рабочих мест по содействию в поиске работы безработным; продления помощи безработным от 12 до 18 месяцев; реализации программы улучшения региональной экономической структуры (стоимостью 200 млн евро); реализации программы кредитования малого и среднего бизнеса через государственный банк развития («Die Kreditanstalt fur Wiederaufbau» — KPW); отсрочки до 2012 г. принятия закона о снижении нормативов выбросов углекислого газа автомобилями и введения высоких штрафов за их невыполнение; реализации программы развития железнодорожного, автомобильного и водного транспорта на период 2009—2010 гг. (стоимостью 2 млрд евро); увеличения ассортимента кредитных инструментов KPW для предприятий, занятых инновационной деятельностью, предприятий, способствующих наращиванию своей энергетической эффективности и использованию возобновляемых источников энергии; расширения целей финансирования Европейским инвестиционным банком в 2009 г. до 10 млрд евро; уменьшения налоговой нагрузки на немецкие семьи объемом 6 млрд евро в 2009 г. и 10 млрд евро в 2010 г., в частности сокращение ставки страхования по безработице от 6,5 до 2,8 %; уменьшения налоговой нагрузки на малый и средний бизнес

Продолжение табл. 6.3

Страна	Суммарные объемы запланированной (программной) финансовой поддержки	Цели и механизмы выделения и использования финансовых средств
Великобритания	650 млрд фт. ст.	Меры, направленные на рекапитализацию банков и компаний, наращивание ликвидности и устойчивости банковской системы
Франция	361 млрд євро	
Австрия	25 млрд євро	♦ Меры, направленные на наращивание ликвидности и устойчивости банковской системы ♦ Защита частных накоплений посредством их гарантирования центральным банком на неограниченные суммы до конца 2009 г.
Бельгия	20 млрд євро	Меры, направленные на рекапитализацию банков и компаний, предупреждение банкротства банков, наращивание ликвидности и устойчивости банковской системы
Греция	28 млрд євро	Меры, направленные на рекапитализацию банков и компаний, наращивание ликвидности и устойчивости банковской системы
Ирландия	500 млрд євро	Предоставление правительством страны абсолютных гарантий по депозитам всех ирландских банков
Италия	40 млрд євро	Рекапитализация банков и строительных компаний
Нидерланды	250 млрд євро	Рекапитализация банков, финансовых компаний, , наращивание ликвидности и устойчивости банковской системы
Канада	46 млрд канад. долл.	♦ Стимулирование экономического спроса населения путем уменьшения налоговой нагрузки ♦ Повышение устойчивости ипотечного рынка и банковской системы
Дания	35 млрд крон	Защита банковских вкладов
Исландия	1,1 млрд євро	Сохранение банковской системы
Республика Корея	140 млрд долл. США 14 трлн вон	♦ Сохранение национальной банковской системы (путем гарантирования государством внешних долгов банков Южной Кореи объемом 100 млрд долл. США) ♦ Наращивание ликвидности банковской системы ♦ Стимулирование экономики посредством разработки и реализации крупных инфраструктурных проектов, в том числе расширения региональной инфраструктуры, сокращения налоговой нагрузки на экономических субъектов

Окончание табл. 6.3

Страна	Суммарные объемы запланированной (программной) финансовой поддержки	Цели и механизмы выделения и использования финансовых средств
Япония	57 трлн иен	♦ Стимулирование экономического спроса населения, предпринимателей за счет: предоставления налоговых стипендий семьям (60 тис. иен в расчете на одну семью); гарантирование государством займов и кредитов для малого и среднего бизнеса; сокращения выплат в страховые фонды; снижения платы за проезд шоссейными дорогами ♦ Стимулирование экономики путем увеличения в государственном бюджете резервов на чрезвычайное кредитование
Австралия	14,4 млрд австрал. долл.	Поддержка экономического спроса посредством: предоставления немедленной и прямой финансовой помощи пенсионерам (по 1,5 тис. долл. одиноким пенсионерам, 2,1 тис. долл. — семейным парам пенсионного возраста); финансовой помощи прямой финансовой помощи семьям со средними и низкими доходами (по 1 тис. долл. на каждого ребенка); финансовой помощи финансовой помощи для покупки первого дома
Китай	4 трлн юаней	Стимулирование экономики посредством: содействия со стороны государства сооружению жилых домов для семей с низкими доходами; развития инфраструктуры в сельской местности, электроэнергетики, водоснабжения, транспорта, экологических программ, НИОКР, воссоздания районов, пострадавших от стихийных бедствий; уменьшения налога на добавленную стоимость

Важное место среди стабилизационных мер во многих странах мира занимает и стимулирование потребительского и производственного спроса. Так, например, правительства США, Германии, Японии, Австралии и Китая применяют прямую денежную поддержку отдельных лиц и их семей, используют рычаги активизации покупательной способности граждан (разного рода ценовые скидки и отсрочки платежей), а также осуществляют политику фискальной инвестиционной экспансии. С этой целью, в частности, вводятся налоговые льготы для покупателей первого дома, снижается налоговая нагрузка на граждан и предпринимателей, усиливается защита от безработицы посредством продления периода получения социального пособия. В качестве примера приведем следующие факты. Так, при правительственной финансовой поддержке в Республике Корея реализуется ряд крупных инфраструктурных проектов; в Германии была разработана программа развития железнодорожного, автомобильного и водного транспорта на период 2009—2010 гг. стоимостью 2 млрд евро; в Китае развернуто строительство жилых домов для семей с низкими доходами, утверждена государственная программа развития инфраструктуры сельской местности, электроэнергетики, водоснабжения и транспорта. Как видим, национальные институты финансового регулирования и стабилизации рыночной конъюнктуры высокоразвитых государств мира активно включились в процесс при-

ведения в равновесие финансовых систем своих стран, оказывая содействие наращиванию ликвидности банков при росте совокупного потребительского и инвестиционного спроса на внутренних рынках.

В регулировании глобальных финансовых дисбалансов, наряду с национальными механизмами смягчения отрицательного их влияния на экономики стран мира, существенную роль играют институты наднационального регулирования, среди которых в соответствии с их статусом ведущее место занимают Международный валютный фонд (МВФ) и группа Мирового банка, которые и призваны отвечать за стабильность и равновесие глобальных финансов.

МВФ, будучи институциональным ядром современной международной валютной системы, в кризисные периоды должен прежде всего эффективно выполнять главную свою миссию — сокращать продолжительность и сглаживать неравновесие в международном балансе расчетов стран-членов, а также обеспечивать стабильность валютных курсов. Для достижения этой стратегической цели он обязан усиливать надзор за согласованностью системы упорядоченного обмена национальных валют стран-членов, а также оперативно предоставлять кредиты странам, оказавшимся в тяжелой экономической ситуации, на реорганизацию их национальных экономик, повышение межгосударственного сотрудничества в финансовой сфере, а также на смягчение отрицательного влияния на платежные балансы стран временного ухудшения условий внешней торговли. В отличие от других межправительственных организаций, МВФ одновременно выполняет функции регулирования, финансирования, надзора и консультирования стран-членов в области валютно-финансовых отношений. При этом особое внимание уделяется обеспечению на национальном уровне макроэкономической и финансовой стабильности, сглаживанию колебаний деловой активности, борьбе с инфляционными процессами и волатильностью валютообменных курсов и финансового рынка, а также элиминированию отрицательных последствий кризисных процессов, приводящих к ликвидации рабочих мест, сокращению объемов национального производства и уровня доходов населения.

Кроме реализации надзорной функции на уровне стран и регионов МВФ осуществляет также мониторинг состояния мировой экономики в целом, эффективности экономической политики стран мира в глобальной среде и изменений на международных рынках капитала. Это позволяет экспертам Фонда регулярно оценивать глобальные последствия наиболее значимых изменений в национальных экономиках и финансовых системах стран мира, что отражается затем в таких изданиях МВФ, как «Перспективы развития мировой экономики» и «Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности». Они служат аналитической основой для формулирования предложений и идей, касающихся направлений реформирования институционального обеспечения мировой финансовой системы.

В настоящее время МВФ представляет собой своеобразный международный финансовый кооператив, который по ряду признаков своей деятельности уподобляется кредитному союзу. Каждая его страна-участница платит взносы согласно квоте, которая рассчитывается на основе ее макроэкономических показателей (объем ВВП, текущие внешние операции и официальные резервы) и определяет число ее голосов. В частности, право голоса находятся в диапазоне от почти 17 % в США до менее чем 1,5 % коллективной квоты 23 государств

Африки. В свою очередь, квоты и лимиты возможных сумм займов определяются взносами стран-членов в капитал МВФ, а их консолидированная сумма формирует фонд ресурсов. Эти ресурсы организация и использует для предоставления финансовой помощи странам, в частности финансирования их платежного баланса, реализации программ стабилизации и реформирования национальных экономик.

Глобальный кризис в полной мере сегодня испытывает на прочность регулирующие механизмы МВФ, непосредственной задачей которых является смягчение его влияния на экономики стран-участниц, обеспечение их финансовой стабилизации и оптимизация показателей платежного баланса. И хотя МВФ, как доказывают его адепты, применяет на протяжении многих лет своего существования довольно диверсифицированный инструментарий «амортизации» кризисного развития национальных экономик, что на практике реализуется посредством прямой финансовой поддержки, рычагов бюджетно-налоговой политики, наращивания правительствами государств объемов золотовалютных резервов, развития эффективных и диверсифицированных национальных финансовых систем, а также обеспечения гибкого валютного курса и внедрения результативных методов социальной защиты населения, говорить о действительно высокой результативности этих мер сегодня не приходится.

Обратимся, однако, к истории, которая свидетельствует, что эффективность подобных институциональных механизмов финансирования национальных экономик стран-членов при условии управления внешней задолженностью со стороны национальных правительств неоднократно доказывалась на практике. Так, первой страной, которая воспользовалась в 1947 г. кредитами МВФ, стала Франция. Ее примеру в этом же году наследовали Нидерланды, Мексика и Великобритания. Последняя в 1976 г. в очередной раз получила кредит Фонда, когда в условиях мирового нефтяного кризиса, исчерпав национальные валютные резервы, была вынуждена воспользоваться кредитными ресурсами МВФ для поддержки национальной банковской системы и курса фунта стерлингов. Кредит МВФ в размере 21 млрд. долл. США, предоставленный Республике Корея в декабре 1997 г., помог восстановить финансовую стабильность в стране еще до начала 1998 г. и способствовал динамическому экономическому росту в следующем году[1]. Более того, эта страна, досрочно выплатив кредит, смогла в кратчайшие сроки преодолеть разрушительные последствия азиатского финансового кризиса и выйти на траекторию стабильного экономического развития. Подобная практика прямых «финансовых инъекций» МВФ подтвердила свою эффективность и в других странах, в частности в Мексике в 1995 г., в Индонезии и Таиланде в 1997 г., в Бразилии в 1998 г., в Турции и Аргентине в 2001 г.

Одним из наиболее часто употребляемых механизмов финансирования стран со стороны МВФ является предоставление их правительствам так называемых резервных кредитов, или кредитов стенд-бай, которые появились в 1952 г. (табл. 6.4). Согласно действующим кредитным правилам соглашения о резервных кредитах позволяют стране принять иностранную валюту от МВФ в обмен на национальную в рамках суммы, о которой была достигнута договоренность,

[1] МВФ in Focus : приложение к обзору МВФ / т. 35 [сентябрь]. — Вашингтон : Междунар. валют. фонд, 2006. — С. 20.

при условии выполнения государством положений, определенных в соглашении. Такого рода кредитование сроком на 12–18 месяцев предназначено преимущественно для урегулирования проблем платежного баланса стран, которые возникают при временном ухудшении условий их внешней торговли.

Таблица 6.4

СРОКИ И УСЛОВИЯ ОСНОВНЫХ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ СО СТОРОНЫ МВФ[1]

Кредиты стенд-бай и механизм расширенного кредитования	Специальные механизмы кредитования	Механизмы для стран-членов с низким уровнем доходов
Предоставление кредитов стенд-бай (1952 г.)	Механизм компенсационного финансирования (1963 г.)	Механизм финансирования с целью сокращения бедности и содействия экономическому росту (1999 г.)
Механизм расширенного кредитования (1974 г.)	Экстренная помощь ♦ стихийные бедствия (1962 г.) ♦ постконфликтные ситуации (1995 г.)	Механизм финансирования для преодоления внешних шоков (2005 г.)
—	Механизм финансирования дополнительных резервов (1997 г.)	—

С 1974 г. МВФ перешел также к реализации следующего международного кредитного инструмента — так называемого расширенного финансирования с целью обеспечения долгосрочной поддержки структурных реформ в странах и урегулирования связанных с этим проблем их платежных балансов. Главные условия получения расширенного кредитования — принятие правительствами стран трехлетней программы структурных преобразований и их ежегодный отчет по действующим стандартам.

Начиная с 1963 г. Международный валютный запустил еще одну, специальную, программу международного кредитования — механизм компенсационного финансирования. Кредиты компенсационного финансирования предоставляются странам – производителям сырья для покрытия дефицитов платежных балансов, связанных с падением цен на сырьевые товары из-за замедления экономического роста промышленно развитых стран или вследствие таких природных явлений, как засуха или заморозки. С 1980 г. механизм компенсационного финансирования предусматривает предоставление продовольственных льгот для стран, у которых возникли трудности с внешними платежами и в связи с потребностью увеличения импорта зерновых. Финансирование предоставляется только тем государствам, с которыми заключены договоры по кредитованию экономики на условиях стенд-бай либо у которых крайне неудовлетворительное состояние платежного баланса.

С 1962 г. также функционируют программы МВФ, направленные на предоставление экстренной помощи странам в случае стихийных бедствий, а с 1995 г.

[1] МВФ in Focus : приложение к обзору МВФ / т. 35 [сентябрь]. — С. 25.

— на обеспечение оперативной среднесрочной финансовой помощи странам, пережившим конфликтные ситуации (гражданские беспорядки или международный вооруженный конфликт). В декабре 1997 г. МВФ ввел механизм финансирования дополнительных резервов, основное назначение которого — предоставление помощи государствам-членам в случае крайних трудностей с платежным балансом, связанных с необходимостью срочного финансирования из-за внезапной и сокрушительной потери доверия на рынках, что служит причиной давления на счета капитала и резервы государств-членов.

Особого внимания заслуживают механизмы финансирования МВФ, предназначенные для стран-членов с низким уровнем доходов. В частности, механизм финансирования на цели сокращения бедности и экономического роста, который практикуется с 1999 г., ориентирован, соответственно, на содействие устойчивому экономическому развитию стран и уменьшению в них бедности. Условием предоставления данного кредита является разработка национальными правительствами официальной стратегии сокращения бедности.

Новейшим международным кредитным инструментом официальной поддержки развивающихся стран стал утвержденный МВФ в 2005 г. механизм финансирования с целью преодоления внешних шоков. Он предусматривает финансовую поддержку стран с низким доходом, которые подвергаются отрицательным внешним шокам, таким как изменение цен на биржевые товары, стихийные бедствия и перебои в международной торговле, обусловленные событиями в соседних государствах. Кроме разработанной программы сокращения бедности условием получения страной такого кредита является наличие комплексной экономической программы правительства.

В значительной степени современную политику МВФ определяет и контролирует Международный валютно-финансовый комитет (МВФК) — основной совещательный и консультационный орган Совета руководителей МВФ, 24 членами которого являются министры финансов или руководители центральных банков стран и их групп. Особое внимание со стороны данного учреждения уделяется финансовой стабилизации мировой экономики и сохранению стабильных темпов ее роста. Это направление деятельности Комитета получило мощный импульс развития в 2006 г. — с момента его первых многосторонних консультаций, инициированных МВФК в данной области. Этот довольно новаторский инструмент (многосторонние консультации) регулирования глобальных финансовых дисбалансов касается прежде всего стран Еврозоны, Китая, Саудовской Аравии, США и Японии, которые имеют непосредственное отношение к отмеченным дисбалансам, будучи основными продуцентами глобального ВВП и владея самыми большими в мире дефицитом и профицитом счетов текущих операций.

В целом стратегия МВФК по стабилизации глобальных финансовых дисбалансов предусматривает шаги, направленные:

1) на увеличение национальных сбережений в США, включая бюджетную консолидацию в этой стране;

2) дальнейшее продвижение и полное содействие реформам в Европе, направленным на ускорение темпов экономического роста региона;

3) дальнейшие структурные реформы в Японии, включая сбалансирование ее государственного бюджета;

4) реализацию эффективных реформ по стимулированию внутреннего спроса в азиатских странах с новообразованными рынками, а также повышение гибкости обменных курсов валют в ряде стран, имеющих значительный профицит платежных балансов;

5) увеличение государственных расходов в странах – производителях нефти с целью наращивания потенциальной вместимости их национальных рынков и макроэкономической стабилизации[1].

Реагируя на глобальные экономические потрясения, вызванные финансовым кризисом, лидеры ведущих стран мира провели серию многосторонних консультаций по поводу принятия антикризисных мер, в том числе используя такой международный институт, как МВФ, и его аналитический потенциал. Следует заметить, что специалисты МВФ прогнозировали, что в 2009 г. темпы прироста мировой экономики сократятся до 0,5 % — наиболее низкого показателя экономического роста со времен Второй мировой войны. Для первоочередной стабилизации финансовых и экономических дисбалансов в мировой экономике эксперты МВФ настаивали на немедленном восстановлении функционирования финансового сектора и преодолении преград в работе кредитных рынков. Они доказывали, что для достижения этой цели необходимы новые инициативы в рамках экономической политики, в частности для высокоразвитых государств предлагалось ориентировать макроэкономическую политику на поддержание активности, тем самым помогая разорвать отрицательную обратную связь между условиями в реальном и финансовом секторах, не упуская при этом из поля зрения рисков инфляции[2]. Немалые ожидания при этом возлагались на действие автоматических бюджетных стабилизаторов и на дискреционные корректировки бюджетно-налоговых инструментов фискальной политики ради поддержания покупательной способности населения, активизации потребительского и инвестиционного спроса и т. п.

Для постсоциалистических восточноевропейских стран перспективными считаются меры по фискальному стимулированию реальных секторов экономики, и в скором времени там ожидается проявление положительных эффектов от действия автоматических фискальных стабилизаторов благодаря наличию в этих странах значительного государственного сектора. Важным условием стабильного социально-экономического развития признается также обеспечение устойчивости бюджетной сферы в долгосрочной перспективе.

Вместе с тем преодоление организационных недостатков (например, рационализация системы голосования с целью установления прямой связи между размером той или иной национальной экономики и числом принадлежащих ей голосов в Фонде), устранение функциональных недочетов в работе и усовершенствование системы управления этой организацией позволили бы МВФ более эффективно реагировать на угрозы внутренней и внешней экономической среды, прогнозировать кризисные явления в экономике стран и в глобальном масштабе разрабатывать и реализовывать действующие сценарии сбалансированного посткризисного развития. По этому поводу заместитель директора департамента политического

[1] МВФ in Focus : приложение к обзору МВФ / т. 35 [сентябрь]. — С. 25.

[2] Перспективы развития мировой экономики 2008 [октябрь]: Финансовый стресс, экономические спады и подъемы. — Вашингтон : Междунар. валют. фонд, 2008. — С. XVII.

планирования и анализа МВФ Дж. Баутон в своей работе «Реформирование системы глобального управления: выход из ловушки» (2007 г.) предлагает осуществить следующие конкретные реформы в системе управления Фондом. Во-первых, следует повысить качество предлагаемых рекомендаций с учетом нового соотношения сил между развитым миром и развивающимися странами. Во-вторых, необходима разработка единой стратегии деятельности МВФ, которая базировалась бы на стремлении помочь отсталым странам с их вхождением в категорию развивающихся или развитых государств. В-третьих, является целесообразным сократить размер Исполнительного совета МВФ и ввести систему голосования квалифицированным большинством хотя бы по некоторым важным вопросам[1]. С нашей точки зрения, данные предложения в отношении реформирования МВФ достаточно рациональны, но требуют соответствующей доработки, анализа и дополнения, чтобы ожидаемые организационные и структурные изменения содействовали более результативной политике Фонда с целью устранения национальных и глобальных финансовых дисбалансов.

Основная миссия еще одного глобального финансового и инвестиционного института — Мирового банка — заключается в содействии долгосрочному экономическому развитию стран и сокращению бедности посредством предоставления государствам технической и финансовой поддержки. Его деятельность в странах-членах имеет преимущественно долгосрочный характер и финансируется как за счет их взносов, так и за счет выпуска облигаций. Институционально группа Мирового банка состоит из четырех основных организаций: Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Международной финансовой корпорации (МФК), Международной ассоциации развития (МАР), Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций (МАГИ). К этой группе относится также Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), который имеет специфические функции, но организационно связан с Мировым банком. Несмотря на определенные отличия в присущих им функциях, все организации Мирового банка тесно связаны между собой, в частности, единством своих глобальных целей (содействие стабильному экономическому росту стран-членов, помощь в реформировании национальных экономик развивающихся стран, стимулирование развития частного предпринимательства и иностранного инвестирования). Иерархически и в организационном плане указанная группа и все ее структуры подчиняются единому руководителю — президенту Мирового банка.

Итак, подводя итог, можем констатировать, что инициативы отдельных государств и кредитные механизмы международных институтов глобального финансового менеджмента по урегулированию финансовых дисбалансов, хоть и способны в определенной степени смягчить их отрицательное влияние, однако не могут их преодолеть по сути в ближайшем будущем. Ведь с накопленными в мировой экономической системе диспропорциями, связанными с неравномерным экономическим ростом стран, глубокой географической асимметричностью концентрации мировых сбережений и инвестиций и соответствующих транснациональных финансовых потоков, которые перманентно генерируются и в целом являются глубинной причиной дестабилизации системы мировых финансов, не-

[1] Global Governance Reform: Breaking the Stalemate / ed. by I. Colin, Jr. Bradford and E. Linn Johannes. — Washington : Brooking Institution Press, 2007. —142 p.

возможно будет справиться в каком-то коротко- или среднесрочном периоде. Более того, синхронизация национальных бизнес-циклов, международный характер спекулятивных операций, неконтролируемая эмиссия доллара, гипертрофированный объем выпуска производных финансовых инструментов, включение в финансовые операции непрофильных институтов требуют не только расширения функций действующих, но и формирования новых институтов глобального финансового менеджмента. Последние, по нашему мнению, должны иметь качественно новые компетенции, а именно по внедрению системы долгосрочного глобального финансового планирования, формированию национальных и наднациональных фондов страхования финансовых рисков, расширению национальных и международных финансовых резервных и стабилизационных фондов, внедрению системы международной финансовой ответственности стран за наращивание долгов и финансовое сверхпотребление и сверхинвестирование, введению жесткого функционального контроля над деятельностью национальных финансовых рынков, прогнозированию финансовых кризисов, предотвращению и координации выхода из них. Совокупность перечисленных мер и должна стать краеугольным камнем системы глобального антициклического управления, ориентированного на обеспечение глобальной финансовой стабильности.

6.4. Глобальные институты регулирования социальных асимметрий

Среди глобальных институтов регулирования социальных асимметрий ведущую роль играет сегодня Организация Объединенных Наций, которая изначально была предназначена для обеспечения широкого политического сотрудничества стран с целью поддержания мира и безопасности, содействия экономическому и социальному прогрессу всех народов. Не случайно именно ООН является наиболее представительным форумом для межгосударственных дискуссий по решению актуальных социальных проблем человечества и поддержанию социальной безопасности стран. Вообще сам факт основания ООН послужил фундаментом и катализатором активной деятельности правительств государств в деле разработки и принятия национальных и международных нормативных актов, регламентирующих минимальные социальные стандарты в странах, соблюдения базовых прав и свобод человека вообще, что, бесспорно, стало первым шагом к социализации глобальной экономической среды.

Впервые широкое международное правовое закрепление эти акты получили 10 декабря 1948 г. — с принятием Генеральной Ассамблеей ООН Всеобщей декларации прав человека. По оценкам специалистов, с этого момента началось формирование новой, «правочеловеческой», области международного права, специфика которой состоит в том, что ее нормы не только определяют обязанности государств, но и отображают основоположные права и свободы человека, которые можно защищать при помощи международно-правовых средств[1]. В частности, ст. 25 Всеобщей декларации прав человека

[1] *Рабінович П.* Світовий ідеал гуманізму. 60 років тому прийнято один із найважливіших світових документів — Загальна декларація прав людини. Як готувалася і приймалася Загальна декларація [Електронний ресурс] / П. Рабинович // Голос України. — 2008. — 06 груд. — Режим доступу : http://www.golos.com.ua/article/1228487624.html

провозглашает: «Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая питание, одежду, жилье, медицинскую помощь и необходимое социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья его самого и его семьи». Таким образом международным сообществом был имплементирован главный социальный стандарт, или институт, мирового значения, обеспечение которого возлагалось на целостную организационно-функциональную систему ООН.

Полномасштабная реализация права человека на получение надлежащего качества жизни, социальную поддержку и социальную защиту, а следовательно, и регулирование социальных асимметрий глобального масштаба в системе ООН делегированы практически всем ее функциональным органам, прежде всего высшим институциям — Генеральной Ассамблее и Экономическому и социальному совету ООН (ЭКОСОС). Первая, как известно, представляет собой главную политическую консультативную структуру Организации Объединенных Наций, где каждое государство наделено правом голоса, а второй — главный орган по координации экономической и социальной деятельности ООН и его специализированных учреждений. О важности последнего свидетельствует хотя бы тот факт, что на него приходится почти 70 % всех бюджетных ресурсов, а также персонала ООН.

Немалое значение приобретают функциональные комиссии и комитеты ЭКОСОС, в частности Комиссия по народонаселению и развитию, Комиссия по социальному развитию, Комиссия устойчивого развития, Комитет по экономическим, социальным и культурным правам, а также региональные представительства ЭКОСОС в разных частях и регионах мира. Известными и действенными являются также следующие программы, фонды и конференции ООН: Программа ООН по населенным пунктам (ХАБИТАТ); Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП); Программа развития ООН (ПРООН); Фонд народонаселения ООН (ФН ООН); Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД); Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ); Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) и т. п.

Так, достаточно диверсифицированным набором функций социального содержания наделена Комиссия по социальному развитию при ООН. В обновленный в 1996 г. перечень главных ее полномочий входят: улучшение представления мирового сообщества о социальном развитии, в частности посредством обмена информацией и опытом; рассмотрение вопросов, касающихся положения различных социальных групп, в том числе обзор соответствующих программ действий ООН в отношении данных групп; выявление проблем, тормозящих социальное развитие и требующих неотложного рассмотрения, и вынесение по ним конструктивных рекомендаций; предоставление консультаций и рекомендаций ЭКОСОС по вопросам социального развития[1]. Ежегодно Комиссия по социальному развитию представляет на суд общественности свои доклады, в которых системно освящаются актуальные вопросы и проблемы социального развития мира и отдельных стран (регионов).

[1] Вспомогательные органы ЭКОСОС. Комиссия социального развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.un.org/russian/ecosoc/about/socdev_commission.shtml

Без сомнения, важная роль в функциональной и организационной структуре ООН отводится и другим направлениям деятельности, призванным сокращать имеющиеся социальные диспропорции между людьми и странами, содействуя тем самым всемирному социальному прогрессу. Среди них следует отметить следующие виды активности, программы, вспомогательные и специализированные учреждения ООН:

- выявление и решение проблем гендерной проблематики (возлагается на Комиссию по положению женщин, Фонд ООН для развития в интересах женщин, Пекинскую платформу действий от 1995 г.);
- борьба с голодом (Продовольственная и сельскохозяйственная Организация Объединенных Наций, Международный фонд сельскохозяйственного развития, Всемирная продовольственная программа);
- здравоохранение (Всемирная организация здравоохранения, ФН ООН);
- защита прав инвалидов (Международная конвенция прав инвалидов), коренных народов (Декларация ООН о правах коренных народов), людей пожилого возраста (Декларация по проблемам старения, Международный план действий по проблемам старения).

Деятельность ООН в социальной сфере особенно активизировалась с середины 1990-х гг., о чем свидетельствует ряд инициированных ею глобальных конференций и проектов. Например, на Всемирной встрече на высшем уровне в интересах социального развития (Копенгаген, 1995 г.) ООН призвала государства принять так называемую формулу 20-20. Это — институциональное правило, согласно которому правительствам развивающихся стран предлагалось выделять не меньше 20 % своего бюджета на основные социальные услуги, а правительствам стран-доноров — ассигновать на эти цели в интересах слаборазвитых стран 20 % своей официальной помощи. Социальную миссию имела и проведенная в 2000 г. в Женеве 24-я Специальная сессия Генеральной Ассамблеи, на которой состоялась широкая общественная дискуссия, касающаяся влияния современных глобализационных процессов на качество жизни населения и углубление социальной поляризации в мире, а также была поставлена глобальная цель — сокращение наполовину до 2015 г. доли населения, проживающего в условиях крайней бедности. По результатам Специальной сессии обязательства государств создать надлежащие экономические, политические, социальные, культурные и правовые условия, которые содействовали бы социальному развитию людей, и много других социальных приоритетов были закреплены в известном международном документе — Копенгагенской декларации о социальном развитии.

К наиболее известным на сегодня самым развитым в функциональном и организационном плане глобальным институциональным механизмам регулирования социальных асимметрий, инициированным Организацией Объединенных Наций, прежде всего относится Глобальная стратегия устойчивого развития. Напомним, что данная концепция была обобщена на всемирных саммитах ООН в 1992 и 2002 гг. (в таких документах ООН, как «Повестка дня на XXI век», «Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию», «Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию») при участии свыше 180 стран мира, многих международных организаций и выдающихся ученых. В Глобальной стратегии устойчивого развития интегрально отображены три его главные ком-

поненты в плане видения будущего развития общества: экономическая, экологическая и социальная.

Что касается экономической компоненты, то она ориентирует мировое сообщество на необходимость и насущность оптимального использования ограниченных ресурсов и применения природо-, материало- и энергосберегающих технологий; экологическая — постулирует утверждение, что устойчивое развитие сможет обеспечить целостность биологических и физических природных систем и их жизнеспособность; социальная компонента ориентирована на человеческое развитие, сохранение стабильности общественных и культурных систем, уменьшение числа конфликтов в обществе[1]. Данная стратегия стала решающим шагом на пути по преодолению социальных асимметрий национального и (суб)регионального уровней. Ее информационная, аналитическая, организационная поддержка, контроль над выполнением и оценка прогресса возлагаются на Комиссию устойчивого развития ООН.

Свое современное и синтетическое воплощение социальная компонента устойчивого развития нашла в так называемых Целях развития тысячелетие (ЦРТ), сформулированных в Декларации тысячелетия (принятой 189 странами на Саммите тысячелетия Организации Объединенных Наций в сентябре 2000 г.). По результатам этого Саммита богатые и бедные страны обязались сделать все возможное для искоренения бедности, утверждения принципов человеческого достоинства и равенства, достижения мира, демократии и экологической устойчивости. Также лидеры государств договорились консолидировать свои усилия в деле достижения конкретных целей развития и уменьшения по крайней мере вдвое бедности не позже чем до 2015 г.

Цели концентрируют усилия мирового сообщества на достижении важных и измеримых перемен к лучшему в жизни людей и включают восемь пунктов: 1) ликвидация крайней бедности и голода; 2) обеспечение всеобщего начального образования; 3) содействие равенству между мужчинами и женщинами и расширение прав и возможностей для женщин; 4) сокращение детской смертности; 5) улучшение охраны материнства; 6) борьба с ВИЧ/СПИДом, малярией и другими тяжелыми заболеваниями; 7) обеспечение экологической устойчивости; 8) формирование глобального партнерства с целью развития[2]. Важным дополнением к указанным целям развития является их имплементация на национальном уровне во многих странах (регионах) мира, в том числе ооновские рекомендации по интегрированию целей в национальные стратегии развития стран – членов ООН.

Следует заметить, что в Украине внедрение системы ЦРТ началось еще в 2000 г. после подписания Президентом Украины Декларации тысячелетия ООН и дальнейшей ее адаптации к национальным условиям в 2003 г., с одновременным введением соответствующей системы ежегодного мониторинга выполнения целевых задач общегосударственного и регионального уровней.

---

[1] *Згуровський М.* Україна у глобальних вимірах сталого розвитку [Електронний ресурс] / М. Згуровський // Дзеркало тижня. — 2006. — № 19 (598)20. — 26 трав. — Режим доступу : http://www.dt.ua/3000/3100/53397/

[2] Доклад о развитии человека за 2003 год. Цели в области развития, сформулированные в Декларации тысячелетия: межгосударственная договоренность об избавлении человечества от нищеты. Программа развития Организации Объединенных Наций. — Минск : Юнипак, 2003. — С. 1—2.

На субрегиональном уровне к практическому воплощению ЦРТ активно приступил Европейский Союз, приняв для этого Обновленную стратегию устойчивого развития Европейского Союза (2006 г.)[1]. Среди ключевых и приоритетных целей социального развития европейских стран согласно этой стратегии выделяются: здравоохранение (содействие повышению уровня здравоохранения на равных условиях и усиление защиты от угроз здоровью); социальная инклюзия, демография и миграция (создание социально ориентированного общества с учетом солидарности между поколениями и обеспечение улучшения качества жизни граждан как предпосылки для продолжительного благоденствия каждого); глобальная бедность и вызовы устойчивому развитию (активное содействие устойчивому развитию во всем мире и обеспечение соответствия внутренней и внешней политики ЕС принципам глобального устойчивого развития и международным обязательством, в том числе Декларации тысячелетия ООН)[2]. Актуализация, уточнение и программы практической реализации концепции устойчивого развития Евросоюза отражены на государственном уровне отдельных стран – членов ЕС в целом ряде национальных стратегий устойчивого развития.

Стоит отметить, что на территории бывшего СССР также разработаны и приняты на официальном уровне стратегии устойчивого развития субрегионального уровня. Так, достаточно известной является принятая в 2007 г. в Ашхабаде Субрегиональная стратегия устойчивого развития Центральной Азии, странами-подписантами которой являются Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан. Документ представляет собой общий согласованный ориентир центрально-азиатских стран, определяющий направления и общие подходы к формированию благоприятных политических, правовых, институциональных, экономических, информационных и других условий для достижения целей устойчивого развития в Центральной Азии»[3]. Целевыми приоритетами социальной политики для обеспечения социальной безопасности в странах Центральной Азии в Стратегии признаны: институциональные изменения в системе образования, здравоохранения; повышение потенциала системы образования; улучшение доступа, качества и эффективности медицинских услуг для населения; улучшение инфраструктуры и материально-технической базы системы образования и здравоохранения; улучшение охраны материнства и детства; препятствование распространению инфекционных заболеваний; усовершенствование системы статистического учета занятости; стимулирование создания рабочих мест на основе партнерства между государством и частным сектором; усовершенствование служб занятости и системы профессиональной подготовки населения; обеспечение качественного управления использованием трудовых ресурсов и обеспечение защиты прав и интересов трудовых мигрантов в других странах.

В то же время, несмотря на всю амбициозность целей развития, сформулированных в Декларации тысячелетия, реальные шаги по их достижению на

[1] Базовая Стратегия устойчивого развития Европейского Союза была принята в Гетеборге в 2001 г.

[2] Review of the EU Sustainable Development Strategy (EU SDS) — Renewed Strategy // WP 10917/06. — Brussels: Council of the European Union. — 2006. — June, 26.

[3] Международный фонд спасения Арала. Межгосударственная комиссия по устойчивому развитию. Научно-информационный центр: Субрегиональная стратегия устойчивого развития Центральной Азии. — Ашхабад, 2007.

практике наталкиваются на многочисленные препятствия как национального, так и международного уровня, что, безусловно, отрицательно сказывается на перспективах их реального воплощения в жизнь. В целом, хоть и признается, что общая траектория процесса достижения отдельных ЦРТ соответствует плану, однако прогресс в разрезе определенных регионов мира или стран часто недостаточен. Об этом свидетельствуют тенденции дальнейшего обеднения стран, обнищания их населения, сокращения средней продолжительности жизни во многих из них, ухудшения доступа населения к образованию; глобальный продовольственный кризис, крайне отрицательные последствия конфликтных военных ситуаций, природных катаклизмов, техногенных катастроф, распространение ВИЧ/СПИД и т. п. Достижение ЦРТ, в особенности в беднейших странах мира, резко усложняется в условиях нынешнего глобального финансового кризиса и обострения общемировой экономической рецессии, которая, бесспорно, требует большей слаженности мирового сообщества, сплочения наций на пути продвижения идеи устойчивого развития, разработки новых и эффективных механизмов социализации экономики.

Новейшим инструментом корпоративного уровня, предназначенным реагировать на современные социальные вызовы глобализации, стал Глобальный договор, идея разработки и практической реализации которого была выдвинута бывшим Генеральным секретарем ООН К. Аннаном на Всемирном экономическом форуме в 1999 г., а первые шаги по его исполнению были сделаны уже в 2000 г. Тогда Генсек ООН предложил руководителям деловых кругов присоединиться к широкой международной инициативе — Глобальному договору, чтобы консолидировать усилия компаний, институтов ООН, трудящихся и гражданского общества с целью реализации десяти вытекающих из общепризнанных международных документов универсальных социальных и экологических принципов. Последние касаются жизненно важных общественных сфер, таких как права человека, трудовые отношения, окружающая среда, борьба с коррупцией. Эти принципы предусматривают: обязательства деловых кругов поддерживать и уважать подход по защите международных прав человека в их сферах влияния; требование непричастности бизнеса к нарушениям прав человека, эффективного признания им свободы ассоциаций и права на коллективный договор, поддержки ликвидации всех форм принудительного и обязательного труда, детского труда, дискриминации при найме на работу и в профессиональной деятельности; применение осторожного подхода к решению экологических вопросов и требование усиления экологической ответственности; стимулирование разработки и распространения экологически безопасных технологий; борьбу со всеми проявлениями коррупции, включая вымогательство и взяточничество. Итак, концепция Глобального договора популяризирует идею ответственного, в частности социально ответственного, бизнеса, участвовать в котором может любая компания мира при условии соблюдения ею базовых принципов и обновления своей корпоративной среды и деловой практики в соответствии с предусмотренными требованиями.

В контексте регулирования существующих социальных дисбалансов глобального масштаба особенно актуализируются роль и функции специализированных учреждений ООН в этой сфере. Так, уже более 90 лет свою важную миссию выполняет авторитетная институция — Международная организация

труда (МОТ), устав которой был принят еще в 1919 г. по результатам заключенного Версальского мирного договора (хотя сама организация имеет еще более давнюю историю и ведет свое начало с конца XIX в. от общественных движений в Европе и Северной Америке). В этом же году состоялась первая Международная конференция МОТ в Вашингтоне, на которой была принята историческая первая конвенция Организации (Конвенция № 1), которая касалась продолжительности рабочего времени (известная сейчас положением о восьмичасовом рабочем дне). В настоящее время в состав МОТ входит 181 государство, а ее трехсторонняя структура (трипартизм) уникальна в своем роде, поскольку согласно с ней объединения работодателей и трудящихся имеют равный с правительством голос при формировании ее политики и программ.

Принципиальные основы функционирования данной организации были сформулированы в 1944 г. на сессии в Филадельфии (США) на Международной конференции труда в так называемой Филадельфийской декларации, в которой были собраны ключевые социальные постулаты, которыми МОТ руководствуется по сей день. Они, в частности, включают следующие положения: труд не является товаром; свобода слова и свобода объединений — необходимое условие устойчивого прогресса; нищета в любом месте является угрозой для всеобщего благосостояния; все люди независимо от расы, вероисповедания или пола имеют право на обеспечение своего материального благосостояния и духовного развития в условиях свободы и достоинства, экономической устойчивости и равных возможностей[1]. Уже в 1946 г. МОТ стала первым специализированным учреждением ООН, а в 1959 г., в 50-ю годовщину своего основания, в знак признания ее важнейшей роли в социальной и экономической жизни мирового сообщества, была удостоена Нобелевской премии мира.

Современные стратегические цели деятельности МОТ заключаются в следующем: 1) продвижение и практическая реализация определяющих принципов и прав в сфере труда; 2) расширение возможностей женщин и мужчин для получения достойной работы; 3) расширение охвата и повышение эффективности социального обеспечения для всех; 4) укрепление трипартизма и социального диалога. Эти и другие цели в рамках МОТ достигаются разнообразными способами и с использованием широкого спектра методов, в частности посредством:

- принятия международной политики и программ, направленных на поддержку основных прав человека, улучшение условий труда и жизни, расширение возможностей занятости;
- принятия международных трудовых норм, подкрепленных уникальной системой контроля за их соблюдением (нормы служат ориентиром для национальных органов в осуществлении такой политики);
- крупномасштабных программ международного технического сотрудничества, которые разрабатываются и реализуются при активном взаимодействии с национальными партнерами с целью помочь странам в эффективной реализации этой политики;
- профессиональной подготовки и обучения, исследований и издательской деятельности в поддержку этих усилий.

[1] Что такое МОТ и чем она занимается? — Женева : Междунар. бюро труда, 2005. — С. 5.

Одной из ключевых функций МОТ является созыв трехсторонней Международной конференции труда при участии представителей работодателей, трудящихся и правительств стран и принятие на ней конвенций и рекомендаций, которые устанавливают международные трудовые нормы. Механизм международной ратификации данных конвенций предусматривает неуклонное их соблюдение и выполнение странами – членами МОТ. Перечислим основные конвенции Международной организации труда:

№ 29 — Конвенция о принудительном труде (1930 г.);

№ 87 — Конвенция о свободе ассоциации и защите прав на организацию (1948 г.);

№ 98 — Конвенция о праве на организацию и ведение коллективных переговоров (1949 г.);

№ 100 — Конвенция о равноправном вознаграждении (1951 г.);

№ 105 — Конвенция о запрете принудительного труда (1957 г.);

№ 111 — Конвенция о дискриминации в сфере труда и занятости (1958 г.);

№ 138 — Конвенция о минимальном возрасте для приема на работу (1973 г.);

№ 105 — Конвенция о наихудших формах детского труда (1999 г.).

Высокая действенность механизма международных конвенций в деле урегулирования социальных асимметрий глобального уровня подтверждается постоянно растущим числом государств, которые их ратифицируют. По состоянию на начало 2008 г. по восьми ключевым конвенциям МОТ было зарегистрировано в целом 1293 ратификации правительствами разных стран (для сравнения: в 1998 г. их было 859). Таким образом, на сегодняшний день более 70 % стран – членов МОТ ратифицировали все восемь базовых конвенций, и не хватает только 155 подписей, чтобы объявить о всемирной их ратификации[1]. И несомненно, что высокие уровень и динамика международных ратификаций конвенций МОТ свидетельствуют о общемировом их признании и об очевидном прогрессе Организации в данной области. В этом проявляются ее сильная обеспокоенность современными глобальными трансформационными процессами и настойчивое желание консолидировать усилия всех стран в преодолении современных бесчисленных «провалов рынка», в первую очередь в гуманитарной и социальной сферах.

В условиях глобальных трансформаций, связанных с безостановочным научно-техническим прогрессом и радикальными инновационными сдвигами в экономике стран, с финансовой и торговой глобализацией, интеграцией рынков рабочей силы, при негативном влиянии значительных дисбалансов мировой финансовой системы, ответом со стороны МОТ на отмеченные вызовы стали разработка и внедрение концепции «Достойный труд для всех» (1999 г.) и создание Всемирной комиссии по социальным аспектам глобализации. Так, стержневым компонентом концепции достойного труда объявлена борьба с бедностью в разных странах мира при помощи политики улучшения условий труда. Благодаря национальным и международным программам достойного труда МОТ активно взаимодействует со своими трехсторонними партнерами на разных уровнях, для того чтобы в основу их экономической и социальной полити-

[1] Достойный труд: некоторые стратегические вызовы на будущее : доклад генерального директора МОТ. — Женева : Междунар. бюро труда, 2008. — С. 29.

ки был положен достойный труд. При современной глобальной экономической рецессии усиление программных основ концепции достойного труда при активном участии МОТ и других мировых организаций-партнеров и интенсивное их продвижение в экономическую жизнь общества будет способствовать созданию новых рабочих мест, переориентации потоков капитала в реальные сферы экономики и в целом — социальной деполяризации в мире.

В данном контексте актуализируется роль созданной в 2001 г. Всемирной комиссии по социальным аспектам глобализации, которая представляет собой консультативно-совещательный орган Международной организации труда по выявлению и изучению социальных последствий глобализации. Результаты своих наработок Комиссия ежегодно представляет в докладах. Так, в докладе от 2004 г. особое внимание акцентировано на современных недостатках системы глобального управления, которые усиливают неравномерный характер социальных и экономических последствий глобализации. Также в нем подчеркнуто, что основными причинами подобной ситуации являются, во-первых, сформированная система правил, которые предопределяют функционирование глобальной экономики, одновременно нанося ущерб интересам большинства развивающихся стран, особенно бедным слоям их населения, и, во-вторых, отсутствие успеха в разработке слаженной системы международной экономической и социальной политики, направленной на формирование такой модели глобализации, которая служила бы на благо всех людей»[1].

Другими причинами неэффективности глобального управления эксперты называют: ► отдание предпочтений в системе многосторонних соглашений и правил в постановке приоритетных задач мероприятиям по расширению рынков; ► сохранение значительных торговых барьеров в тех секторах мировой экономики, которые имеют жизненно важное значение для расширения экспорта из развивающихся стран; ► отсутствие глобальных механизмов и политики, направленных на обеспечение социально-экономической безопасности; ► несправедливость основных правил торговли и финансов и их асимметричное влияние на богатые и бедные страны; ► отсутствие честных правил в таких областях, как глобальная конкуренция, инвестиции и международная миграция.

Тем не менее, несмотря на свою уникальную легитимность, универсальность членства стран в ООН, статус Организации Объединенных Наций как основного участника многосторонней системы регулирования социальных асимметрий глобального масштаба в последнее время снижается. Причина этого — недостаточная концентрация усилий, направленных на достижение конкретных и очевидных результатов, которые содействовали бы уменьшению социальной поляризации, сокращению бедных слоев населения. Именно поэтому объективной необходимостью стало проведение в 2005 г. в Нью-Йорке Всемирного саммита ООН, на котором рассматривались актуальные вопросы по реформированию данной организации. Так, было признано, что часто усилия Организации Объединенных Наций в области развития и охраны окружающей среды бывают распылены и неэффективны. Слабость и неэффективность управления и непред-

[1] Всемирная комиссия по социальным аспектам глобализации. Доклад «Справедливая глобализация: создание возможностей для всех». — Женева : МОТ, 2004. — С. 86.

сказуемость финансирования приводят к несогласованности в политике, дублированию усилий и неэффективности функционирования всей системы. Сотрудничеству между организациями препятствует соперничество в борьбе за средства финансирования, рост числа миссий и устаревшие методы работы[1]. Безусловно, в реформировании нуждаются и социальные инициативы и механизмы ООН, среди которых в особенности подчеркивается усовершенствование финансирования Целей развития, которые были сформулированы в упоминавшейся выше Декларации тысячелетия.

Так, специально сформированная при ООН экспертная Группа высокого уровня по вопросам слаженности в системе Организации Объединенных Наций в отношении развития, гуманитарной помощи и окружающей среды настаивает на усовершенствовании существующих финансовых механизмов для достижения Целей развития тысячелетия, чтобы обеспечить многолетнее финансирование пострановых программ ООН. Для этого предлагается в первую очередь модернизировать порядок управления донорским финансированием со стороны финансовых партнеров ООН, так как нынешние финансовые партнеры (частные и государственные компании, организации в составе ООН) разрознены в своих действиях, непредсказуемы и опутаны слишком большим числом целевых показателей, что приводит к дублированию их функций и неэффективности вообще. Предлагаемый обновленный механизм финансирования национальных (региональных) программ ЦРТ для финансовых доноров предусматривает добровольное внесение донорских взносов на основе многолетнего сотрудничества правительств стран и структур ООН с финансовыми партнерами, что поможет достижению стратегических приоритетов в сотрудничестве между ними, более эффективному использованию денежных средств.

Среди других мероприятий, направленных на реформирование социальных и экономических институтов ООН, следует отметить предложения по усовершенствованию финансового мониторинга национальных программ развития, которые осуществляются по инициативе Организации, с целью эффективного контроллинга их реализации и своевременного внесения рациональных корректив. Для повышения прозрачности и усиления подотчетности всей деятельности ООН предлагается к разработке и практическому внедрению система тотальной оценки Организации Объединенных Наций. Также немаловажное значение приобретает усиление координации между ООН и непосредственно подотчетными ей структурами, Мировым банком и Международным валютным фондом. Усовершенствование координационного механизма позволит избежать дублирования функций и сконцентрировать усилия на решении первоочередных и глобальных задач.

Базовым международным актом, который заложил институциональные основы функционирования целостной системы защиты социальных прав человека в Европе, стала Европейская социальная хартия (Турин, 18 октября 1961 г.), принятая Советом Европы с учетом ранее имплементированной Европейской конвенции о защите прав и основных свобод человека (подписана в Риме 4 но-

[1] Единство действий : доклад Группы высокого уровня по вопросу о слаженности в системе Организации Объединенных Наций применительно к развитию, гуманитарной помощи и окружающей среде / ООН. Генеральная Ассамблея. Сессия (61; 2006). — Женева : ООН, 2006. — С. 9.

ября 1950 г.). Государства-подписанты данной Хартии официально подтвердили свои обязательства уважать основные социальные принципы, такое как право на труд, право на справедливые, здоровые и безопасные условия труда, право на справедливое вознаграждение, право на ведение коллективных переговоров, право на социальную защиту и получение денежных средств по системе социального обеспечения и др.[1]

В последующем этот документ неоднократно модернизировался в ответ на объективные изменения в национальном и международном социально-экономическом пространстве. Так, в 1988 г. была введена защита четырех новых прав; в 1991 г. — усовершенствована действующая система мониторинга; в 1996 г. состоялось подписание Пересмотренной Европейской социальной хартии, которая унифицировала юридические нормы в области защиты социальных и экономических прав человека с учетом новейших достижений в трудовом и социальном праве, повысила уровень защиты прав, закрепленных в Хартии от 1961 г., регламентировала новые права, расширила круг обязательных для принятия статей Хартии, усилила действенность надзорного механизма за выполнением положений Хартии посредством размежевания компетенций между контрольными органами ЕСХ и введения системы коллективных жалоб. К слову, заметим, что Европейская социальная хартия (Пересмотренная) была ратифицирована и Украиной 14 сентября 2006 г. и вступила в действие 1 февраля 2007 г. Наше государство, присоединившись к 27 статьям и 74 пунктам Хартии, подтвердила свой европейский выбор и обязалась содействовать обеспечению реализации прав и свобод граждан во всех их проявлениях. Необходимость ратификации этого международного документа была обусловлена как участием Украины в Совете Европы, так и намерением в будущем добиться членства в Европейском Союзе.

Вместе с тем европейские социальные стандарты жизни населения, на которые ориентирована Пересмотренная хартия, четко выписаны в Европейском кодексе социального обеспечения (принятом в Страсбурге 16 апреля 1964 г. и пересмотренном в 1990 г.), инициированном Парламентской ассамблеей Совета Европы. Хартия требует, чтобы социальное обеспечение в государствах-подписантах отвечало условиям Европейского кодекса социального обеспечения. Данным Кодексом предусмотрены базовые социальные стандарты для населения, к достижению и обеспечению которых должны стремиться страны европейского региона. В частности, эти стандарты касаются медицинской помощи, денежного пособия в связи с болезнью, пособия по безработице, пенсионного обеспечения по возрасту, пособия в случае производственной травмы и профессионального заболевания, пособия семье, пособия в связи с материнством, пособия по инвалидности и т. п. Украина пока только высказала на официальном уровне свое намерение присоединиться к Кодексу, для чего запланировала к выполнению ряд мероприятий по обновлению национального законо-

[1] Європейська соціальна хартія (Переглянута) (ETS №163) : Рада Європи ; Хартія ; міжнародний документ від 03.05.1996 № ETS №163 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_062

Європейська соціальна хартія : Рада Європи ; Хартія ; міжнародний документ від 18.10.1961 № ETS №35 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=994_300

дательства и усовершенствованию системы управления социальной сферой, а также по улучшению социальной политики в целом.

Важным стратегическим документом Европейского Союза в области социального обеспечения и сохранения высоких жизненных стандартов населения является Лиссабонская стратегия, которая предусматривала преобразование Евросоюза до 2010 г. в наиболее конкурентоспособную и динамичную в мире экономическую зону. Первый вариант этой стратегии, датируемый 2000 г., в качестве главных стратегических ориентиров выставлял обеспечение высоких темпов экономического роста ЕС, социальное единение в регионе и защиту окружающей среды. Однако в 2005 г. в связи со значительным регрессом и дальнейшей невозможностью достичь прежде поставленных широких социальных и природоохранных целей развития, Лиссабонская стратегия была пересмотрена. Ее обновленными основными приоритетами стали более интенсивный и устойчивый экономический рост, создание новых рабочих мест, борьба с бедностью, предоставление всем членам общества равных возможностей и др. При этом существенным образом был усилен национальный уровень лиссабонских целей. Непосредственно социальные цели развития в обновленном документе представлены в виде двух (из восьми) «измерений» Лиссабонской реформы. Это — усиление социальной инклюзии (включение людей в рабочую силу, усовершенствование навыков и модернизация социальной защиты) и улучшение устойчивого развития[1].

Следует также заметить, что Лиссабонская стратегия существенно дополняет Обновленную стратегию устойчивого развития Европейского Союза, очерчивая конкретные политические ориентиры для социализации экономики европейских стран и развивая экономические механизмы достижения социальных целей и приоритетов общественного развития.

Отдельного внимания заслуживают институциональные механизмы социального регулирования на субрегиональном европейском уровне, применяемые в ЕС для сглаживания диспропорций социально-экономического развития. Как известно, социальная политика Европейского Союза по своему характеру представляет собой слияние национальных и наднациональных составляющих: с одной стороны, базовым остается национальный уровень, а с другой — координация и гармонизация отдельных государственных социальных политик обеспечивается международным диалогом стран при посредничестве специальных уполномоченных институций наднационального масштаба. К основным функциям последних относятся также освоение и перераспределение финансовых средств для реализации общеевропейских социальных проектов. При этом основные социальные права граждан в странах – членах ЕС регламентирует Хартия по основным правам в Европейском Союзе, имплементированная 7 декабря 2000 г. в Ницце и подписанная практически всеми странами – участницами ЕС.

Ключевыми инструментами социальной политики ЕС являются его структурные фонды. Основные из них — Европейский социальный фонд, Европейский фонд регионального развития, Европейский фонд по управлению и предоставлению гарантий для сельскохозяйственного производства, Фонд

[1] The Lisbon Review 2008: Measuring Europe's Progress in Reform. — Geneva : World Economic Forum, 2008. — P. 5.

солидарности. В качестве главных задач структурных фондов с соответствующим финансовым обеспечением на период 2007—2013 гг. предусматривались: конвергенция регионов ЕС (81 % от суммарных финансовых ресурсов структурных фондов ЕС); обеспечение региональной конкурентоспособности и занятости (16 %); стимулирование европейской территориальной кооперации (3 %)[1]. При этом в рамках каждого фонда должны были происходить дифференциация общих целей, их уточнение и углубление, а также формирование механизмов и условий финансирования определенных структурных инициатив.

Самым давним, основанным в 1958 г. в соответствии с Римским договором, структурным фондом ЕС является Европейский социальный фонд. Основная его миссия — оказание поддержки, в частности финансовой, инициативам Европейского Союза, направленным на сокращение безработицы в регионах, развитие переживающих спад отраслей, развитие человеческого ресурса путем переподготовки кадров, профессионально-технического обучения молодежи, предоставления помощи в трудоустройстве иммигрантам и женщинам и др. Фонд реализует свои услуги посредством стратегических семилетних программ, содействующих усовершенствованию и модернизации национальных и общеевропейского рынков рабочей силы. Отдельно следует вспомнить инициированную Европейским Союзом и финансируемую Европейским социальным фондом программу международного сотрудничества EQUAL, направленную на борьбу против дискриминации и неравноправия на рынках труда, поддержку социальной инклюзии населения, помощь людям, которым присущи высокие риски социальной отчужденности.

Важную роль играют структурные фонды ЕС, целью которых является целостное развитие социальной сферы европейских стран при помощи экономических механизмов стимулирования деловой активности в разных регионах. Среди них выделим Европейский фонд регионального развития, который финансирует мероприятия по выравниванию региональных социальных и экономических диспропорций в странах и отдельных регионах Европейского Союза. В частности, он поддерживает национальные инициативы по улучшению качества бизнес-среды, наращиванию конкурентоспособности предприятий, развитию местных, региональных и трансъевропейских транспортных объединений, инфраструктуры телекоммуникационных сетей, охране окружающей среды; оказывает содействие развитию и модернизации села, развитию инфраструктуры сельского туризма и т. п.

Другой структурный фонд — Европейский фонд по управлению и предоставлению гарантий для сельскохозяйственного производства — также поддерживает всесторонние меры, связанные с развитием села и переструктурированием сельскохозяйственного производства. Сегодняшняя политика Фонда предусматривает финансирование с целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства, лесного хозяйства, расширения номенклатуры и ассортимента вырабатываемой продукции и улучшения ее качества.

Еще один фонд — Фонд солидарности — способствует нивелированию различий и диспропорций экономического развития между странами ЕС, выделяет

[1] *Чужиков В. І.* Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : монографія / В.І. Чужиков. — К. : КНЕУ, 2008. — С. 188.

финансовые средства на создание современной инфраструктуры для предпринимательской деятельности, на развитие транспортной сети и т. п.

О незаурядном значении института структурных фондов ЕС в плане регулирования социальных дисбалансов в европейских странах и регионах дополнительно говорит высокая (свыше трети) доля «структурных» расходов в общем бюджете ЕС.

Вместе с тем действенность структурных фондов ЕС и степень достижения ими намеченных целей по-разному оцениваются аналитиками, которые на основании широкого эмпирического материала, прежде всего соответствующих статистических данных, изучили положительные и отрицательные стороны этих институтов по содействию социально-экономическому прогрессу. Приведем некоторые результаты этих исследований. Так, эконометрические оценки, полученные итальянскими экономистами С. Бусолетти и Р. Эспости, подтверждают положительное влияние структурных фондов в плане выравнивания развития наименее развитых регионов ЕС[1]. Эконометрический же анализ региональной конвергенции в ЕС и влияния на нее структурных фондов не выявил статистически значимой связи между последними и региональными темпами экономического роста (исследования осуществлены испанскими экономистами С. Даллебра и Дж. Ле Галло на материале по 145 европейским регионам за десятилетний период 1989—1999 гг.)[2]. Затраты структурных фондов на инвестирование в образование и человеческий капитал оправдывают себя в среднесрочной перспективе, а поддержка сельского хозяйства проявляет свое положительное влияние на темпы экономического роста лишь в краткосрочном периоде (расчетные данные итальянца А. Родригеза-Поуза и англичанина У. Фратеси). То есть, как частично подтверждают приведенные данные, однозначного мнения в отношении прямого положительного влияния структурных фондов ЕС на выравнивание регионального экономического развития не существует. Однако подобного рода социальную модель можно считать эффективным инструментом реализации политики преодоления социальных асимметрий субрегионального уровня, в частности в сфере инвестирования в человеческий капитал, преимущества и потенциальные экономические выгоды которого могут стать успешным примером для подражания и в других частях и государствах мира. Во всяком случае государства ЕС и его наднациональные институты прикладывают немало усилий для решения актуальных вопросов функционирования социальной сферы и важных задач по преодолению бедности, стимулированию развития отдельных территорий и т. д.

Итак, суммируя изложенное, можем констатировать, что современные глобальные институты регулирования социальных асимметрий используют диверсифицированный инструментарий разнообразных рычагов влияния на социально-экономическое положение граждан разных стран со стороны как национальных правительств, так и региональных и мировых институций. Наиболее

---

[1] *Bussoletti S.* Regional convergence, structural funds and the role of agriculture in the EU. A panel-data approach / S. Bussoletti, R. Esposti // Universita Politecnica delle Marche, Dipatimento die Economia. : Working Paper. — 2004 (October). — № 220. — С. 29—30.

[2] *Dall'erba S.* Regional convergence and the impact of European structural funds 1989—1999 / S. Dall'erba, J. Le Gallo // A spatial econometric analysis : Working Paper of the Department of Geography and Regional Development of the University of Arizona. — 2007. — 01-07. — P. 3.

авторитетными среди них являются сейчас подразделения ООН (в частности Экономический и социальный совет ООН, Комиссия по социальному развитию, МОТ) и структурные фонды Европейского Союза (в первую очередь Европейский социальный фонд и Европейский фонд регионального развития). Что касается институциональных механизмов социализации глобальной экономики, то наиболее прогрессивными из них можно назвать Общую декларацию прав человека, Глобальную стратегию устойчивого развития, Декларацию и программы Целей развития тысячелетия, Глобальный договор, международные конвенции МОТ, Европейскую социальную хартию, Европейский кодекс социального обеспечения и Лиссабонскую стратегию.

Многолетнее функционирование указанных институтов дало возможность решить ряд острейших социальных проблем, в частности, касающихся распространения высоких социальных стандартов из развитой зоны мира на остальные страны, правовой и социальной защиты иммигрантов, региональной унификации уровней доходов определенных социальных групп и категорий и др. Тем не менее современные институты регулирования социальных асимметрий нуждаются в существенной организационно-функциональной реорганизации. И приоритетными ее направлениями должны стать: ▸ установление региональных стандартов доступа населения к социальным услугам (образования, здравоохранения, социальной инфраструктуры и др.); ▸ преодоление дискриминации по национальным, расовым, религиозным и половым признакам; ▸ усиление социальной и экономической ответственности глобального бизнеса; ▸ регулирование глобального рынка человеческого ресурса; ▸ международная солидаризация национальных профсоюзных движений; ▸ усиление роли неправительственных организаций в общественной жизни; ▸ развитие гражданского общества в разных странах мира и др. Убеждены, что в совокупности эти меры окажут неоценимое содействие дальнейшему развитию глобальных институтов социального регулирования и обеспечат более слаженную межгосударственную координацию общих действий, направленных на эффективное реагирование на вызовы глобальной среды.

Глава 7

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И УКРАИНЫ В ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ

7.1. Трансформация российской экономики в контексте глобализации

Проблемы глобализации имеют свою специфику для стран с переходной экономикой и, в частности, для России. Дело в том, что необходимость адаптации национального хозяйства к требованиям и вызовам глобализации, нейтрализации связанных с ней рисков и ее негативных последствий совпала по времени с процессами трансформации экономической системы в Российской Федерации, с переходом от централизованного планового (административно-командного) хозяйства к экономике, основанной на рыночных принципах. В результате страна подверглась двум шокам различной природы, влияние которых на национальную экономику взаимно усиливалось вследствие взаимодействия одного с другим. Все это предопределило дополнительную сложность и особую остроту проблем экономики России, связанных с происходящими в рамках мирового хозяйства глобализационными процессами.

С начала 1990-х гг. и вплоть до перехода к экономическому росту в период после кризиса 1998 г. экономические позиции России в мировом хозяйстве неуклонно ухудшались. Так, на пороге реформ научно-технический, интеллектуальный и экономический потенциал страны существенно превышал показатели практически любой из развивающихся стран. Однако под воздействием трансформационного кризиса, осложненного рисками глобализации и не всегда продуманной экономической политикой государства, отставание России от Запада и многих других стран мира все более возрастало. Напомним, что из-за резкого спада производства, пережитого страной в 1990—2001 гг., доля нашей страны в совокупном мировом ВВП сократилась тогда вдвое — с 5,5 % до 2,6 %. Обратимся к статистике. Показатель российского ВВП в процентах к 1990 г. составил в 1993 г. 74 %, в 2000 г. — 66 %. А в Австралии, например, за тот же период времени этот показатель вырос и составил 106 % и 135 % соответственно (на душу населения — 102 % и 122 %); в Германии — 104 % и 117 % (на душу населения — 102 % и 113 %); в США — 104 % и 129 % (на душу населения — 101 % и 118 %). Самый же высокий рост внутреннего валового продукта был отмечен в Китае: в 1993 г. показатель ВВП страны по отношению к 1990 г. составил 142 %, а в 2000 г. — 243 % (в расчете на душу населения — 136 % и 222 % соответственно). В Индии индекс роста ВВП в 1993 г. по сравнению с 1990 г. составлял 111 %, в 2000 г. — 164 %[1].

[1] World Economic Outlook. IMF. — December 2001 [Electronic resource]. — Available from : http://www.imf.org

Таким образом, по большинству показателей Россия оказалась отброшенной в середину списка развивающихся стран мира. Как мы уже отметили, наслаиваясь на трансформационный кризис, воздействие процессов глобализации на российскую экономику приобрело шоковый характер, когда отечественные производители большинства отраслей без какого-либо адаптационного периода оказались в состоянии интенсивной конкуренции с западными компаниями. Многие исследователи связывают это с осуществлением поспешной и слабо подготовленной либерализации внешнеэкономической деятельности и доступом иностранных конкурентов на внутренний рынок, разрешенным в России в начале 1990-х гг. и имеющим своим следствием существенное повышение степени открытости национальной экономики. По расчетам экспертов, в 2000 г. экспортная квота Российской Федерации составила порядка 45 %, что свидетельствует о слишком высокой степени зависимости экономики страны от внешних связей, большей, чем в ведущих западноевропейских странах, не говоря уже о США. Этот факт на первый взгляд можно было бы признать позитивным, если бы не одно обстоятельство: вовлечение России в мировую экономику происходит однобоко, имея вид вывоза на мировые рынки преимущественно топливно-сырьевых товаров и продукции первых стадий обработки первичного сырья (рис. 7.1).

Рис. 7.1. Удельный вес (средний) товарных групп в экспорте России в 2010—2011 гг., %[1]

[1] Российский статистический ежегодник. — М., 2011; 2012.

Потенциал изменения нынешней модели интеграции России в мировое хозяйство связан с возможностями перестройки на рыночных принципах и повышения эффективности деятельности наукоемких отраслей машиностроения, химии и в целом научно-технической сферы в стране. Сегодняшние проблемы развития последней во многом обусловлены ее недостаточным финансированием. Тогда как в развитых государствах при значительно больших, чем в РФ, размерах валового продукта совокупная доля расходов на НИОКР в ВВП страны колеблется около отметки в 3 %, то в России этот показатель составляет приблизительно 1 %, что по абсолютной величине финансовых средств соответствует затратам начала 1960-х гг. То есть очевидно, что такой объем финансирования недостаточен для поддержания позиций на передовых технологических рубежах.

В настоящий момент доля наукоемкой продукции в общем объеме российской промышленной продукции крайне мала, составляя всего около 2 %. В то же время Россия все еще обладает по экспертным оценкам 10–15 макротехнологиями из списка новейших высоких технологий, и именно они должны войти в список национальных приоритетов. При благоприятном развитии ситуации — поддержке сферы НИОКР и наукоемкого производства и дальнейшем экономическом росте в стране — уже в ближайшее время Россия могла бы рассчитывать на 20—30 % мирового рынка наукоемкой продукции.

Необходимым условием устойчивого экономического роста в России является увеличение инвестиций в производство в реальном секторе экономики. Это представляется тем более важным, если учесть, что производственный аппарат в промышленности изрядно изношен, заметная часть основных фондов морально и физически устарела (более 70 % их эксплуатируется свыше 10 лет, и даже в отраслях ТЭК, куда поступает львиная доля ресурсов от экспорта, износ основных фондов достиг почти 80 %). Состояние отечественного производственного базиса таково, что на его основе сложно или вообще невозможно выпускать конкурентоспособную на мировых рынках продукцию. Замена же этого базиса полностью или его большей части требует значительного объема капиталовложений. Поэтому в ближайшие 20 лет потребность России в производственных инвестициях из всех источников оценивается экспертами в сумму более 1,2 трлн долл.

Казалось, что определенное облегчение ситуации могло бы быть связано с привлечением иностранных прямых инвестиций. Однако накопленный в России объем прямых иностранных инвестиций невелик и серьезного влияния на воспроизводство основного капитала в отечественной экономике не оказывает. По большому счету не оправдались первоначальные надежды, что иностранный капитал принесет с собой новые технологии, способствуя развитию наукоемких производств. Иностранные инвестиции направлялись прежде всего в топливно-энергетический комплекс, в пищевую промышленность и торговлю, что далеко не всегда отвечает интересам технологической перестройки отраслей экономики страны, работающих на внутренний рынок.

Между тем в последние годы экономическая динамика России заметно оживилась. Так, за 2000—2011 гг. валовой внутренний продукт страны увеличился вдвое[1], превысив в 2011 г. в расчете на душу населения 20 тыс. долл. В то же

[1] Содружество независимых государств. — М. : Междунар. стат. комитет СНГ, 2012.

время подушевой доход российских граждан остается значительно меньшим, чем в развитых странах. В 2011 г. ВВП на душу населения в России составлял лишь треть от соответствующего показателя во Франции, Финляндии, Швеции, 36,6 % от его уровня в Великобритании, 43 % — в США, 57,7 % — в Германии[1].

Главнейшими условиями эффективной интеграции России в мировое хозяйство являются коренная модернизация технологической, институциональной, кадровой, организационно-управленческой базы отечественного хозяйства и глубокие структурные сдвиги в сторону наукоемких отраслей и производств, способные повысить уровень международной конкурентоспособности российской экономики.

Проблема конкурентоспособности в мировом экономическом пространстве крайне важна для экономики любой страны, особенно в условиях глобализации мирового хозяйства, когда значение для национальных экономик различных форм внешнеэкономических связей, степень открытости национальных экономик для зарубежных товаров, услуг и капиталов резко возрастает. Конкурентоспособность выступает универсальным требованием, предъявляемым открытой хозяйственной системой к любой национальной экономике. По определению экспертов ИМЭМО РАН под конкурентоспособностью страны понимается способность ее национальной экономики производить и потреблять товары и услуги в условиях конкуренции с товарами и услугами, производимыми в других странах, при повышении уровня жизни населения и соблюдении международных экологических стандартов[2]. Динамика производства, уровень занятости и доходов населения страны напрямую зависят от того, в какой мере национальное хозяйство, отдельные его отрасли и предприятия обладают преимуществами в экономическом соревновании с соперниками. В зависимости от уровней конкурентоспособности отраслей и фирм складываются объемы и структура экспорта и импорта, торговый и платежный балансы каждой конкретной страны, определяется позиционирование конкретной национальной экономики в мировом хозяйстве.

Для России вопрос конкурентоспособности оказался актуален вдвойне, так как его постановка связана не только с требованиями и вызовами глобализации как таковой, но и с тем, что происходит трансформация всей экономической системы страны. Ведь в условиях социализма долгие десятилетия наша страна была почти полностью отгорожена от мирового рынка, претендуя на создание особого «мирового социалистического хозяйства», где проблема конкурентоспособности на мировом рынке не имела особого значения. Переход России к рыночной экономике, естественно, привел к усилению связей с мировым хозяйством. Достаточно сказать, что в 2010 г. по сравнению с 1995-м доля РФ в мировом экспорте возросла с 1,5 % до 2,4 %, а ее доля в мировом импорте увеличилась с 0,9 % до 1,5 %[3]. В то же время конкурентоспособность российской экономики остается низкой, и в наиболее известных мировых рейтингах Россия занимает не самые завидные позиции (табл. 7.1).

---

[1] Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. — М., 2012.

[2] Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. — М., 2012.

[3] Конкурентоспособность России в глобальном экономическом пространстве. — М. : ИМЭМО, 2001. — С. 10—11.

[1] Российский статистический ежегодник. — М., 2012.

Таблица 7.1

РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ[1]

Индекс экономической свободы (2010)	Индекс коррупции (2010)	Индекс международной конкурентоспособности (2011)	ИРЧП (2010)
Гонконг — 1 Словакия — 16 Венгрия — 28 Чехия — 46 Латвия — 55 Китай — 82 Россия — 84	Дания — 1 Словения —27 Южная Корея — 39 Литва — 46 Венгрия — 50 Чехия — 53 Россия — 154	Швейцария — 1 Китай — 27 Чехия — 36 Таиланд — 38 Кипр — 40 Словения — 45 Россия — 63	Норвегия — 1 Австралия — 2 Словения — 29 Чехия —36 Литва — 46 Китай — 89 Россия — 118

Низкие позиции России по многим международным рейтингам связаны с такими факторами, как рост государственных расходов, ужесточение контроля над иностранными инвестициями, отсутствие существенных изменений, направленных на развитие финансового сектора, повышение уровня коррупции, недостаточные меры в области защиты прав инвесторов и интеллектуальной собственности. Все эти и целый ряд других факторов, безусловно, усложняют предпринимательскую деятельность и снижают качество жизни в стране. Из перечисленных факторов, определяющих низкий уровень России по ряду ключевых рейтингов, следует особо выделить повышение коррупции. Как известно, за последнее время было предпринято немало усилий, направленных на борьбу с коррупцией, однако результаты этих мер пока не обеспечили заметных положительных сдвигов в месте страны в международных рейтингах конкурентоспособности.

Примерно то же самое можно сказать и об отсутствии существенных изменений, направленных на развитие финансового сектора. Недостатки финансовой системы являются следствием глубоких дисбалансов и проблем российской экономики, наличия массива неконкурентоспособных предприятий в обрабатывающей промышленности и аграрном секторе, слабого импортозамещения, низкой прозрачности компаний и сфер деятельности, глубокой имущественной дифференциации населения. Большие политические и правовые риски, а также существование значительного теневого сектора обусловливают повышенный уровень восприятия риска экономическими агентами, удорожание финансовых ресурсов и ограничение их срочности.

При определении стратегии конкурентоспособности любой страны необходимо учитывать ее конкурентные преимущества, которые согласно современному их пониманию следует подразделить на естественные сравнительные преимущества (которыми страна наделена изначально) и развитые, формируемые благодаря осознанной политике данного социума. К первым можно отнести богатые природные ресурсы, благоприятные географические, климатические, ин-

[1] *Николаев И.* Рейтинг прогресса (какие страны развиваются быстрее) / И. Николаев, О. Точилкина // Общество и экономика. — 2011. — № 7.

фраструктурные факторы, многочисленное население и дешевизну труда и т. п. Развитые сравнительные преимущества — это научно-технический потенциал, новые технологии и знания, инновации на всех стадиях (от дизайна товара до продвижения его к потребителю), высокое качество человеческого капитала, в том числе квалификация трудовых ресурсов и др. Россия обладает некоторыми естественными сравнительными преимуществами (прежде всего богатыми природными ресурсами, впрочем, в сочетании с неблагоприятными климатическими условиями на большей части территории страны), однако в отношении многих развитых сравнительных преимуществ страна еще достаточно далека от ведущих в мире позиций.

Не так прост и вопрос, касающийся сочетания конкурентоспособности страны на макро- и на микроуровне (уровне отдельных компаний). В настоящее время Россия в определенной степени (не будем забывать о высоких издержках добычи углеводородов по сравнению, например, с арабскими странами Ближнего Востока) конкурентоспособна по экспорту сырья на мировой рынок, то есть на макроуровне. Но такая конкурентоспособность по определению неустойчива и нестабильна. Поэтому переход России от сырьевой модели интеграции в мировую экономику к модели, опирающейся на конкурентоспособное высокотехнологичное производство готовых изделий, привел бы к возрастанию роли конкуренции на уровне фирм, то есть на микроуровне, где большое значение отводилось бы инновационной активности компаний и на первое место вышли бы преимущества не столько в издержках производства, сколько в качестве и новизне товаров и услуг.

Опыт развитых стран демонстрирует, что за последние два десятилетия участие государства в повышении конкурентоспособности их предприятий повышалось. Правительства этих стран разрабатывают и осуществляют специальные программы по обеспечению конкурентоспособности национальной экономики, берут на себя заботу о формировании, развитии и удешевлении необходимой для этого инфраструктуры (науки, информационно-коммуникационных систем), пересматривают налоговое законодательство в целях поощрения конкурентоспособных отраслей и т. д. Сложившиеся реалии требуют использования подобного опыта в России, перехода к политике государственного стимулирования конкурентоспособности российской экономики.

Среди факторов, отражающихся на конкурентоспособности национальной экономики, следует отдельно выделить экономическую политику государства вообще и его целенаправленную промышленную политику в частности. Поддержание устойчивого экономического роста в России предполагает проведение соответствующей промышленной политики, а также взаимодействие структур государственной власти и предпринимательского сообщества в лице крупных производственных корпораций, финансово-промышленных групп и других форм частного капитала. Если сырьевые отрасли, металлургия, энергетика, химическая промышленность, частично оборонный комплекс нашли свои ниши на мировом рынке, то подавляющая часть обрабатывающей промышленности сегодня не может противостоять иностранной конкуренции и нуждается в защите со стороны государства. И так может продолжаться бесконечно, если не стимулировать эти отрасли к повышению их конкурентоспособности, в том числе мерами промышленной политики.

Возникшие после проведения приватизации в своем большинстве мелкие по современным мировым стандартам российские промышленные компании не в состоянии конкурировать на мировых рынках с транснациональными гигантами. А зарубежный опыт показывает, что экономические результаты формирования крупных промышленно-финансовых структур в основном следует оценивать как позитивные. Промышленная политика в России должна содействовать формированию подобных структур, способных в полной мере использовать конкурентные преимущества страны и благодаря этому успешно конкурировать с иностранными компаниями на внутреннем и зарубежных рынках. Особую роль в формировании частного капитала в реальном и финансовом секторах экономики и в образовании крупных финансово-промышленных и промышленно-финансовых альянсов следует отвести диверсификации предпринимательских доходов и их трансформации в производительный капитал. Большое значение имеет устойчивость структуры акционерного капитала корпораций, от которой в прямой зависимости находятся соотношение интересов основных групп частных акционеров, менеджеров и государства, а также нормы корпоративного поведения.

Таким образом, российское государство в своей политике обязано сделать упор на поддержку отечественных финансово-промышленных групп. При этом должна поощряться их активность в направлении освоения производства продукции с использованием высоких технологий, что, пусть даже в отдаленной перспективе, потенциально способно вывести российские компании на лидирующие позиции в определенных секторах и нишах мирового рынка.

Приняв во внимание сохранение интеллектуального и части научно-технологического потенциала страны, можно сделать вывод, что при условии проведения благоприятной технологической и промышленной политики Россия способна повысить технологическую конкурентоспособность своей продукции. Для решения задач технологического прогресса требуется прежде всего создать среду, поддерживающую и устойчиво воспроизводящую инновации. Непременно должна осуществляться целенаправленная политика по формированию и расширению использования инновационных и интеллектуальных конкурентных преимуществ взамен традиционных естественных сравнительных преимуществ, ориентирующих на экспорт лишь природного сырья. Принципиально важно поддержать и расширить новые конкурентные преимущества предприятий, нацеленных на использование нововведений, производство новой высокотехнологичной продукции, создание собственных брэндов.

Огромное значение для конкурентоспособности российской продукции на отечественном и зарубежных рынках имеет система внешнеторговой и внешнеэкономической политики России. Подобная политика может быть широко использована как фактор целенаправленной поддержки становления отечественных производств, имеющих шансы стать конкурентоспособными на мировом рынке, а также содействия деятельности российских компаний на рынках других стран. Между тем вплоть до сегодняшнего дня таможенные пошлины (как импортные, так и экспортные) используются преимущественно в иных — фискальных — целях, служа в первую очередь средством наполнения государственного бюджета, а не инструментом создания благоприятных условий для структурной перестройки национальной экономики, содействия производству

конкурентоспособных на мировом рынке отечественных товаров и услуг. Пока еще мало используются отличные от тарифной политики механизмы защиты национальных отраслей и поддержания их конкурентоспособности — антидемпинговые, специальные и компенсационные пошлины, нетарифные ограничения, включая квотирование и лицензирование, так называемые технические барьеры в торговле.

До последнего времени крайне слабо или почти не используется и обширный арсенал других мер внешнеэкономической политики государства. Имеются в виду общепринятые и доказавшие во многих странах свою эффективность инструменты стимулирования экспорта: льготное кредитование и налогообложение экспортеров (вопреки правилам ВТО льготное налогообложение экспортной деятельности использует даже такой поборник свободной торговли, как США); предоставление государственных гарантий под внешнее финансирование экспортных поставок в кредит; страхование экспорта от рисков; политическое лоббирование продвижения отечественной продукции на внешние рынки. Особенно актуален вопрос о создании системы государственной поддержки кредитования, в первую очередь долгосрочного, для экспорта отечественной машиностроительной продукции, так как в современной мировой практике экспортные поставки машин и оборудования осуществляются почти полностью на основе кредита.

Один из основных факторов, воздействующих на ценовую конкурентоспособность отечественного производства, и одновременно мощный инструмент внешнеэкономической политики государства — номинальный обменный курс национальной валюты. Каково же значение валютного курса для конкурентоспособности отечественных производителей на внутреннем рынке и экспортеров? Мировой опыт показывает, что в развивающихся странах и странах с переходной экономикой сознательно поддерживается заниженный по сравнению с паритетом покупательной способности валютный курс (в большинстве стран по примерным оценкам — не менее чем на 40—50 %). И вряд ли это случайно. Дело в том, что указанные страны, как правило, обременены непомерной внешней задолженностью и страдают от оттока капитала за рубеж. А для финансирования того и другого требуется устойчивое положительное сальдо текущего платежного и внешнеторгового балансов, то есть, проще говоря, необходимо устойчивое превышение экспорта товаров и услуг над их импортом. Этому как раз и способствует заниженный валютный курс национальной валюты, повышающий ценовую конкурентоспособность отечественного экспорта и импортозамещающего производства.

Так, заниженный валютный курс по отношению к паритету покупательной способности валют неизбежно приводит к величине реального обменного курса, превышающей единицу. Это означает, что больше единицы относительная цена иностранных благ, выраженная в идентичных отечественных, или что при прочих равных один набор иностранных благ обменивается на больше чем один набор отечественных. Только такое ценовое соотношение зарубежных и отечественных товаров и услуг делает последние конкурентоспособными на мировом и внутреннем рынке, учитывая зачастую более низкие качественные и потребительские характеристики продукции развивающихся стран и стран с переходной экономикой по сравнению с лучшими мировыми стандартами.

Однако на протяжении всего периода после кризиса 1998 г. происходит неуклонное повышение реального обменного курса, и соответствующий запас ценовой конкурентоспособности снижается. Оптимальная стратегия российских компаний в такой ситуации — работать при поддержке государства над улучшением других, отличных от цены, характеристик конкурентоспособности собственной продукции (снижать издержки, повышать качество, потребительские свойства, создавать брэнды и т. д.). Необходимым же условием для этого является повышение все еще низкой по сравнению с показателями зарубежных стран эффективности отечественного производства и производительности труда на российских предприятиях. В этой связи вряд ли оправдано рассматривать номинальный валютный курс только лишь как макроэкономический индикатор, по динамике которого оценивают состояние национальной экономики, или только лишь как якорь, удерживающий экономику от чрезмерной инфляции, и недооценивать внешнеэкономические функции валютного курса. Кстати, индексы и номинального, и реального курса рубля к доллару США свидетельствуют об укреплении рубля по отношению к доллару.

Источником финансирования реструктуризации отечественного производства в России, повышения его конкурентоспособности могут быть иностранные портфельные инвестиции, то есть покупка нерезидентами акций и долговых ценных бумаг, не обеспечивающих контроля над предприятиями либо возможности участия в управлении ими. Однако с их привлечением связаны существенные риски: портфельные инвестиции, особенно в те развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, в которых отсутствуют широкомасштабные ограничения на валютообменные операции по капитальным статьям платежного баланса, очень чувствительны к изменениям конъюнктуры и могут быстро перемещаться из одной страны в другую (это — так называемые горячие деньги).

Основную роль в привлечении иностранного капитала в форме портфельных инвестиций может сыграть российский фондовый рынок, который постепенно, не всегда последовательно, но все же становится частью мирового рынка. Однако российский рынок на фоне мировых стандартов пока еще недостаточно развит, существенно уступая большинству зарубежных рынков по основным показателям; права и иностранных, и отечественных портфельных инвесторов плохо защищены. Другая возможность привлечения иностранных портфельных инвестиций — выход российских компаний со своими облигациями, американскими и глобальными депозитарными расписками на акции на зарубежные фондовые рынки. В то же время успешность данной стратегии внешнего финансирования отечественных предприятий решающим образом зависит от устойчивости и предсказуемости обменного курса национальной валюты.

Еще один источник зарубежного финансирования реструктуризации отечественного производства — привлечение иностранных кредитов (одна из основных позиций в составе прочих инвестиций). Этот вопрос особенно актуален для экономики России, поскольку осуществление экономических реформ в стране осложняется наличием большого внешнего долга. Достаточно сказать, что корпоративная задолженность в России в 2012 г. установила новый рекорд, превысив 530 млрд долл.

Подходя к вопросу внешней задолженности с позиций экономической теории, нельзя не отметить, что иностранные займы при эффективном использовании поступающих средств могут быть важным фактором развития, хотя и предполагают погашение суммы кредита и выплату процентов. Использование внешнего кредитного финансирования может быть действенным инструментом реформирования экономики страны, в которой отсутствует достаточный объем внутренних инвестиционных ресурсов. Вместе с тем поступление зарубежного ссудного капитала влияет на основные макроэкономические показатели и обменный курс национальной валюты, создает нагрузку на государственный бюджет и, следовательно, воздействует на всю систему национального воспроизводства. В случае привлечения иностранных займов и их неэффективного использования, когда доходы от применения данных финансовых ресурсов не покрывают затраты по обслуживанию займов, стране рано или поздно будет угрожать долговой кризис, что потребует активного государственного вмешательства.

Из мирового опыта известны следующие способы урегулирования внешней задолженности:

✓ реструктуризация внешнего долга (например, согласно плану Брейди для стран Латинской Америки в 1980-х — начале 1990-х гг. в соответствии с условиями Парижского клуба кредиторов для стран, обремененных внешним долгом и имеющих низкий уровень социально-экономического развития);

✓ различные схемы конверсии долговых обязательств, среди которых — обмен долга на акции, на товарные поставки, на новый долг, но с измененными условиями (скажем, секьюритизация задолженности), обмен долга на обязательства по выполнению определенных экологических требований.

Считаем, что данные методы управления внешней задолженностью должны быть взяты Россией на вооружение.

Дополнительным фактором, осложняющим преодоление трансформационного кризиса в России и закрепление устойчивого экономического роста, а также отражающим неблагоприятный инвестиционный климат в стране, стал мощный отток капитала за границу (бегство капитала). В 2012 г. объем вывоза капитала из России за рубеж достиг 56 млрд долл.

Одна из доминирующих целей нелегального вывоза капитала — уклонение от налогов. Существуют различные схемы, используемые для вывода финансовых средств за рубеж — невозвращение в страну части валютной выручки, перевод денег под фиктивные импортные контракты, манипулирование ценами и условиями оплаты экспортных поставок и др.

Неофициальный, нелегальный, отток капитала за границу следует отличать от вывоза капитала, официально отражаемого в платежном балансе страны. Если в случае официального вывоза капитала речь идет о прямых инвестициях за рубеж, то это, как правило, закономерное проявление транснационализации российского капитала как необходимой составляющей участия национального хозяйства в глобальной экономике. Вывоз российского капитала в такой форме может быть необходим для укрепления позиций российских компаний на зарубежных рынках, создания их зарубежных филиалов с целью использования благоприятных условий в стране вложения капитала либо преодоления внешнеторговых барьеров, расширения производственного сотрудничества с зарубежными фирмами и т. д.

В последние годы России удавалось получать выгоды от процессов глобализации в основном только в том смысле, что она получала довольно высокие доходы от экспорта углеводородов, другого сырья и продуктов его первичной переработки, если на мировом рынке складывалась благоприятная ценовая конъюнктура на эти товары. В то же время однобокая топливно-сырьевая специализация страны в международном разделении труда не может служить надежным фундаментом для стабильного экономического роста, поскольку получаемые выгоды от торговли в этом случае критически зависят от изменчивой и неустойчивой конъюнктуры на мировых товарных рынках. Рынки сбыта многих сырьевых товаров расширяются, как правило, медленнее рынков продукции обрабатывающей промышленности, а для некоторых из них характерен и более медленный рост, чем увеличение доходов в странах-потребителях (так называемые отрицательные эффекты Энгеля). Например, по прогнозам прирост потребления первичных энергоресурсов в странах Западной и Восточной Европы, то есть на основном зарубежном рынке российской продукции топливно-энергетического комплекса, в ближайшие 15 лет составит не более 0,5 % в год, а потребление нефти даже сократится.

Трудно ожидать существенного расширения мирового рынка металлов в условиях внедрения их субститутов и материалосберегающих производств. Кроме того, теория международной экономики показывает, что при высоких мировых ценах на сырье и углеводороды неизбежны проявления известной «голландской болезни», заключающиеся в депрессивном воздействии на отечественное производство и экспорт продукции обрабатывающей промышленности, включая наукоемкое производство. В случае дальнейшего закрепления исключительно сырьевой специализации Россия может окончательно потерять значительную часть научно-технологического потенциала.

Не будет преувеличением утверждать, что современная структура участия России в мирохозяйственных связях не обеспечивает устойчивости экономического развития страны в условиях открытой экономики. Эта проблема требует целенаправленной экономической политики государства, которая учитывала бы очевидные риски глобализации для страны и была бы направлена на их нейтрализацию, способствовала раскрытию потенциальных выгод глобализации для российской экономики и управляла бы процессом адаптации национального хозяйства к требованиям изменяющейся внешней среды. Необходимая предпосылка проведения такой политики — учет в любых разрабатываемых концепциях экономического развития России нового расклада сил в мировой экономике и необходимости и желательности изменения позиционирования страны в международном разделении труда. По мнению некоторых отечественных специалистов, стратегия дальнейшего включения страны в мировую экономику должна состоять в ориентации на формирование двухполюсной международной специализации, базирующейся на использовании не только и не столько природно-ресурсного, но и научно-технологического потенциала. В рамках данной стратегии задачи внешнеэкономической политики государства могут быть представлены следующим образом: ▸ не допускать резкого снижения ценовой конкурентоспособности отечественного экспорта и импортозамещающего производства; ▸ стимулировать экспорт, и в первую

очередь продукции, созданной на базе современных высоких технологий;
▸ обеспечивать защиту «встающих на ноги» модернизируемых отраслей и производств, потенциально конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках.

Составной частью участия России в процессах глобализации в мировом хозяйстве можно считать активизацию экономических связей с другими постсоветскими странами, интенсификацию реальных интеграционных процессов в рамках СНГ, Евразийского экономического сообщества, а также Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. В настоящее время действительных шагов к реальной, а не формальной экономической интеграции пока еще мало. В то же время восстановление производственных и других экономических связей на постсоветском пространстве могло бы стать решающим фактором общего экономического подъема в этих странах благодаря созданию достаточно емкого рынка, особенно нужного для отраслей обрабатывающей промышленности, машиностроения.

Проблема позиционирования России в глобализирующемся мировом хозяйстве и адаптации национальной экономики к вызовам глобальной конкуренции еще более обострятся в обозримой перспективе. Вступление России в ВТО в 2012 г. связано с определенными уступками по открытию своего внутреннего рынка для иностранных компаний, снижению тарифной защиты национальных производителей в некоторых отраслях экономики. Вступление в ВТО, ослабление внешнеторговых барьеров в России, очевидно, ничем не угрожает предприятиям сырьевых экспортных отраслей национальной экономики. Напротив, они могут выиграть от облегчения доступа их товаров на мировые рынки. По-иному обстоит дело с отраслями обрабатывающей промышленности и сферы услуг, в том числе страхового и банковского сектора, так как многие из них еще не готовы к конкуренции с иностранными товарами и услугами без применения различного рода защитных мер.

Таким образом, в краткосрочном периоде риски от вступления страны в ВТО неизбежны. Выгоды же, которые Россия сможет получить от присоединения к Всемирной торговой организации, связанные с прекращением дискриминационной практики по отношению к российским экспортерам на зарубежных рынках, с участием в разработке правил и норм регулирования международной торговли, с доступом к международному механизму разрешения торговых споров, кардинальным образом зависят от способности российских компаний повысить при помощи государства свою конкурентоспособность в мировом хозяйстве. Реализация этих выгод, бесспорно, не может происходить без активной роли государства. Пока же эта роль достаточно пассивна, несмотря на наличие финансовых ресурсов. Повышение роли государства в экономике тормозится растущей бюрократизацией и коррупцией, тем не менее без государственной поддержки невозможно реструктуризировать сельское хозяйство и машиностроение, развивать информационно-коммуникационные технологии, в целом перевести экономику на инновационный путь развития и повысить ее конкурентоспособность. Итак, учитывая изложенное, не будет преувеличением утверждать, что вступление страны в ВТО еще более актуализировало вопрос о национальной конкурентоспособности России и ее позиционировании в мировом хозяйстве.

7.2. Глобальные и региональные параметры экономического развития Украины

Глобальная фаза цивилизационного развития открывает перед Украиной широкие возможности и предоставляет реальные шансы приобщиться к мировым научно-техническим достижениям, международным стандартам производства и потребления, общечеловеческим ценностям. Также, опираясь на поддержку глобальных институтов и международного сообщества, Украина сможет более эффективно решать собственные политические, экономические, территориальные, экологические и социальные проблемы, резко обострившиеся в последнее десятилетие из-за конфликта интересов между кланово-олигархической буржуазией и основной частью украинского общества, ограниченности ресурсов и растущей открытости ее национальной экономики.

Вместе с тем углубление глобализационных процессов во всех областях общественно-экономической жизни стало серьезным испытанием для страны, диктующим необходимость адаптации ее экономики к мировым трансформационным процессам путем формулирования ответов на глобальные вызовы и разработки механизма эффективной интеграции в региональные союзы и мирохозяйственную систему. При этом требуется учитывать угрозы глобального капитализма, который старается, как свидетельствует международная практика, устранить с мировой арены национальные государства как наиболее влиятельных до сих пор игроков, постепенно ограничивая круг их функций и полномочий. Поскольку Украина намерена участвовать в создании свободного и безопасного мира, в котором всем свободным нациям обеспечивалась бы гарантированная безопасность, она должна формировать прочные основы доверия и уважения ко всем заинтересованным в сотрудничестве странам-партнерам, ведь угрозу уязвимой и хрупкой национальной безопасности ощущают сейчас как большие, так и малые страны, отдельные регионы и территории. Следовательно, только толерантное межгосударственное общение в глобальной конкурентной среде способно сблизить национальные интересы стран и смягчить разногласия, существующие между ними.

В подобных условиях возрастает роль института государства как гаранта экономической самодостаточности страны, так как оно обязано создавать благоприятные условия для развития и укрепления национального капитала, обеспечивать контроль над национальными природными ресурсами, деятельностью международных монополий в стратегических отраслях экономики, сохранением окружающей среды, над финансовыми, информационными потоками и научно-технологическим обменом. Также государство должно принять на себя полную ответственность за энергетическую безопасность страны и защиту ее национального человеческого ресурса. И это абсолютно мотивировано, поскольку перед Украиной предстает реальная экономическая опасность, обусловленная агрессивной региональной и глобальной монополизацией отдельных отраслей и секторов ее экономики, из-за которой народ страны лишается права распоряжаться своим богатством, а правительство — проводить сбалансированную и независимую политику в интересах собственного народа. Данная угроза усугубляется еще и тем обстоятельством, что в стране до сих пор господствует ин-

дустриальный тип экономического развития. И хотя в перспективе Украина имеет шансы переориентироваться на постиндустриальную парадигму развития в русле ведущих тенденций глобализации, ее современное участие в международном разделении труда ограничивается лишь ресурсной специализацией и технологическим подражательством.

Кардинальной причиной ухудшения международного статуса Украины за годы ее независимости явился ее выбор вопреки национальным интересам «простейшего» варианта реформирования экономики на основе концепции Вашингтонского консенсуса. А поскольку его основные принципы ориентированы на контроль ведущими странами мира над целевым использованием кредитных средств слаборазвитыми странами-должниками, то уже по своему замыслу Вашингтонский консенсус априори никоим образом не предусматривал формирования конкурентоспособной экономики Украины, а скорее, был направлен на обеспечение всестороннего контроля над действиями украинского правительства. Подтверждением этого является тот факт, что данная концепция по определению нацеливала Украину на индустриальную и даже доиндустриальную модели экономического развития по типу Латинской Америки, когда принижается роль государства в переходный период, не учитывается фактор глобализации, а также игнорируется необходимость институционального реформирования общества, без которого усилия по стабилизации, приватизации и внешнеэкономической либерализации не приносят желаемого результата. Между тем мировой опыт показывает, что при переходе к современному рыночному типу хозяйствования, основанном на постиндустриализме, роль государства не только не ослабляется, а наоборот, существенно усиливается, в частности, в области организации образования, науки и здравоохранения, в решении экологических проблем, в формировании инновационных систем и реализации сильной социальной политики.

С другой стороны, Вашингтонский консенсус никогда не был одномоментным руководством к действию, поскольку его цель — помощь в решении ключевых проблем рыночного реформирования экономики, успешность которой зависит исключительно от возможности максимального учета специфики исторического периода. К сожалению, этого достичь не удалось, и последствия «чистой» имплементации данной стратегии мы можем наблюдать сегодня в Украине. Это — фактическое превращение ее в ресурсный сегмент мирового рынка, деинвестирование экономики, деиндустриализация производства, натурализация сельского хозяйства, значительные структурные диспропорции экономики, низкий уровень развития рыночной инфраструктуры, формирование отрицательного представления о реформах, высокий уровень общественного недоверия к ним и др.

Особенно досадно это сознавать, если вспомнить, что в составе единого народнохозяйственного комплекса бывшего СССР научно-технический потенциал Украины был довольно весомым. Так, по данным ЮНЕСКО ее доля в мировом инженерно-научном потенциале составляла в то время почти 7 %. Занимая всего 2,7 % территории Союза и имея 18 % от всего населения, Украина, однако, в высокой степени была задействована в международной научно-производственной кооперации, не говоря уже про ее значительный удельный вес в межреспубликанском разделении труда. В нем на долю УССР приходилось почти 40 % производства научно-технической продукции и новых технологий при охвате около 20 % совокупного ВВП народнохозяйственного комплекса СССР. Так, в 1988 г.

Украина добывала 25 % угля, выплавляла 35 % стали, 41 % чугуна, добывала 46 % железной руды, выпускала 23 % общего количества тракторов, 37,1 % цветных телевизоров, 96 % тепловозов! Даже после распада СССР Украина потенциально казалась достаточно интересной и важной страной для мирового сообщества: большая по территории, населению, имевшая ядерное вооружение и одну из наиболее многочисленных армий в Европе, она оставалась политически мирной и этнически стабильной. И все-таки, несмотря ни на что, Украина и сегодня имеет значительный человеческий ресурс, научный потенциал, разнообразные природные богатства, высокий потенциал развития высокотехнологических отраслей — носителей экономического роста (ракетно-космическая техника, самолетостроение, судостроение, производство вооружений), немалый транспортный потенциал, возможности для развития туристической сферы, а также большой имиджевый потенциал историко-культурного наследия. Но главнейшим ее достоянием является, бесспорно, земельный ресурс.

Относительно диспозиции Украины в глобальных координатах развития, то ее индекс глобализации (KOF) в 2012 г. равнялся 68,48 из 100 максимально возможных баллов. По этому показателю Украина заняла 44 место из 82 стран мира. Результаты Украины в разрезе показателей: экономическая глобализация — 67,39 (61 место), социальная — 57,02 (69 место) и политическая глобализация — 86,33 (43 место)[1].

Как свидетельствуют данные, представленные в табл. 7.2, для Украины характерно несбалансированное состояние ее внешней торговли как основного показателя транснационализации экономики. Так, хотя доля стран СНГ в течение 1996—2010 гг. и имела тенденцию к снижению (с 59,0 % внешнеторгового оборота, 56,8 % экспорта и 61,3 % импорта до 40,2 %, 38,6 % и 41,8 % соответственно), тем не менее она все еще остается неоправданно большой и указывает на значительную асимметрию географической структуры торговых отношений Украины с четко выраженным доминированием России, на которую в 2010 г. пришлось свыше 32 % внешнеторгового оборота Украины, 29,4 % экспорта и 34,7 % импорта. Со странами СНГ сохраняется и хронический дефицит внешней торговли Украины: за 1996—2010 гг. отрицательное сальдо увеличилось с 638,8 млн долл. до 3287,0 млн долл. США. Вместе с тем слабость позиций Украины на рынках стран СНГ частично компенсируется положительным сальдо в торговле со странами Азии и Африки, которое в 2010 г. составило 3541,3 млн долл. США и 2252,3 млн долл. США соответственно.

Что касается внешней торговли Украины с государствами ЕС, то за 1996—2010 гг. она устойчиво росла — с 21,4 % до почти 30 % во внешнеторговом обороте Украины. При этом следует подчеркнуть, что приоритетность сотрудничества Украины с Европейским Союзом и его отдельными государствами-членами обусловлена тем, что данный интеграционный блок будет определять основные векторы экономического, технологического и инновационного прогресса, а также обеспечивать политическую стабильность в европейском регионе на продолжительную перспективу. В такой ситуации развитие, например, украинско-польского сотрудничества может стать катализатором евроинтеграционных процессов в Украине.

[1] http://www.globalization-index.org/

Таблица 7.2

БАЛАНС ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ НА ПРОТЯЖЕНИИ 1996—2010 гг.

Показатели внешней торговли	Страны СНГ	Страны Европы	ЕС	Страны Азии	Страны Африки	Америка	Всего
Внешнеторговый оборот, млн долл. США / % к общему итогу							
1996	22402,6 / 59,0	9040,8 / 23,8	8131,9 / 21,4	3710,9 / 9,8	387,7 / 1,0	1939,0 / 5,1	37955,3 / 100
1998	14817,2 / 45,5	10313,0 / 31,7	9303,0 / 28,6	7228,9 / 22,2	735,2 / 2,3	2159,0 / 6,6	32563,7 / 100
2000	14894,3 / 44,9	10170,8 / 30,7	9036,3 / 27,2	4598,1 / 13,9	902,4 / 2,7	2275,8 / 6,9	33166,2 / 100
2002	16071,3 / 40,5	13665,9 / 34,5	12500,1 / 31,5	6561,8 / 16,6	1276,8 /3,2	2252,2 / 5,7	39646,8 / 100
2004	26687,7 / 38,7	24183,0 / 35,0	21561,3 / 31,2	11236,0 / 16,3	2109,7 /3,1	4203,0 / 6,1	69029,4 / 100
2006	37004,0 / 39,1	33494,4 / 35,4	30569,3 / 32,3	15858,9/ 16,7	2931,7 / 3,1	4987,1 / 5,3	94720,1 / 100
2009	37780,3 / 37,8	32079,7 / 32,1	30954,5 / 31,0	20871,6/ 20,9	3453,8 / 3,5	4890,3 / 4,9	99907,8 / 100
2010	51987,4 / 40,2	39553,5 / 30,6	38365,3 / 29,7	26033,9/ 20,1	4091,9 / 3,2	6686,1 / 5,2	129354,5 / 100
Экспорт, млн долл. США / % к общему итогу							
1996	10881,9 / 56,8	4117,5 / 21,5	3601,4 / 18,8	2951,7 / 15,4	238,8 / 1,2	729,3 / 3,8	19147,4 / 100
1998	6554,0 / 39,8	4849,3 / 29,5	4255,8 / 25,9	3283,4 / 19,9	610,1 / 0,4	1081,9 / 0,7	16457,2 / 100
2000	6638,9 / 36,8	5458,4 / 30,2	4740,3 / 26,2	3700,3 / 20,5	759,9 / 4,2	1403,8 / 7,8	18059,3 / 100
2002	6807,5 / 30,9	7500,3 / 34,1	6696,9 / 30,4	5327,9 / 24,2	1091,4 /4,9	1152,2 / 5,2	22012,4 / 100
2004	10872,5 / 28,6	13418,1 / 35,3	11301,6 / 29,8	8436,8 / 22,2	1809,4 /4,8	2953,5 / 7,8	37974,0 / 100
2006	16116,8 / 35,1	14986,3 / 32,7	13088,1 / 28,5	9180,4 / 20,0	2468,0 / 5,4	3125,7 / 6,8	45873,2 / 100
2009	17300,5 / 35,1	13205,7 / 26,8	12519,8 / 25,4	13294,2/ 27,0	2793,0 / 5,7	2241,9 / 4,5	49301,2 / 100
2010	24350,2 / 38,6	17128,1 / 27,1	16240,6 / 25,7	14787,6/ 23,4	3171,7 / 5,0	3235,7 / 5,1	63164,6 / 100

Импорт, млн долл. США / % к общему итогу							
1996	11520,7 / 61,3	4923,3 / 26,2	4530,5 / 24,1	759,2 / 4,0	148,9 / 0,8	1209,7 / 6,4	18807,9 / 100
1998	8263,2 / 51,3	5463,7 / 33,9	5047,2 / 31,3	945,5 / 5,9	125,1 / 0,8	1077,1 / 6,7	16106,5 / 100
2000	8255,4 / 54,6	4712,4 / 31,2	4296,0 / 28,4	897,8 / 5,9	142,5 / 0,9	872,0 / 5,8	15106,9 / 100
2002	9263,8 / 52,5	6165,6 / 34,9	5803,2 / 32,9	1233,9 / 6,9	185,4 / 1,1	1100,0 / 6,2	17634,4 / 100
2004	15815,2 / 50,9	10764,9 / 34,7	10259,7 / 33,0	2799,2 / 9,0	300,3 / 0,9	1249,5 / 4,0	31055,4 / 100
2006	20887,2 / 42,8	18508,1 / 37,9	17481,2 / 35,8	6678,5 / 13,7	463,7 / 0,9	1861,4 / 3,8	48846,9 / 100
2009	20479,8 / 40,5	18874,0 / 37,3	18434,7 / 36,4	7577,4 / 14,9	660,8 / 1,3	2648,4 / 5,2	50606,6 / 100
2010	27637,2 / 41,8	22425,4 / 33,9	22124,7 / 33,4	11246,3/ 17,0	919,4 / 1,4	3450,4 / 5,2	66189,9 / 100
Сальдо внешней торговли, млн долл. США							
1996	–638,8	–805,8	–929,1	2192,5	89,9	–480,4	339,5
1998	–1709,2	–614,4	–791,4	2337,9	485,0	4,8	350,7
2000	–1616,5	746,0	444,3	2802,5	617,4	531,8	2952,4
2002	–2456,3	1334,7	893,7	4094,0	906,0	52,2	4378,0
2004	–4942,7	2653,2	1041,9	5637,6	1509,1	1704,0	6918,6
2006	–4770,4	–3521,8	–4393,1	2501,9	2004,3	1264,3	–2973,6
2009	–3179,3	–5668,3	–5914,9	5716,8	2132,2	–406,5	–1305,4
2010	–3287,0	–5297,3	–5884,1	3541,3	2252,3	–214,7	–3025,3

Экономическое развитие Украины в XXI веке будет происходить под влиянием техноглобализма, так как государство объективно не сможет существовать в технологическом вакууме без развития собственной научно-технологической индустрии и без использования лучших мировых достижений в этой области. К тому надо быть готовыми, ведь техноглобализм, с одной стороны, сопровождается фантастическим взлетом инновационных технологий и интенсивным межгосударственным научно-технологическим обменом, а с другой — способен подорвать технико-технологическую безопасность страны вследствие потери эффективного контроля над собственным научно-техническим потенциалом, гарантирующим стабильность промышленного развития страны и его неподверженность непредусмотренным внешним факторам.

Конкретные меры по обеспечению национальной технико-технологической безопасности Украины должны заключаться в следующем:

Во-первых, необходимо выделить в качестве национального приоритета сектор инновационного производства с всесторонней государственной поддержкой его развития. Ситуация осложняется тем, что сейчас в Украине отсутствуют надлежащие условия для продуцирования критических для страны технологий (био-, нано- и информационных). Глобальный же характер непрестанных трансформаций в сфере технологического развития ведущих государств мира не оставляет сомнения в необходимости определения инновационных высокопроизводительных технологий в качестве ведущей движущей силы экономического роста. Украина нуждается в масштабной стратегии технологического прорыва и программе ее реализации. Важным компонентом данной стратегии может быть закупка за границей новейших лицензий на современные технологии, изделия и материалы и оперативное создание на восстановленной отечественной технологической базе собственного производства. Ведь способность создавать и эффективно использовать передовые технологии как форму реализации научно-технических знаний обеспечивает хозяйствующим субъектам устойчивые международные позиции, гарантирует их выживание в условиях жесткой конкуренции.

Во-вторых, на основе национальных конкурентных преимуществ по отдельным направлениям технологического прогресса (ракетно-комическая техника, авиация, новые конструкции газовых турбин, порошковая металлургия, сварочные и композиционные материалы, фармацевтическая и электронная промышленность, общее машиностроение) нужно добиваться секторального лидерства в мировом производстве. Именно эти отрасли в международной практике считаются наукоемкими (высокотехнологическими) и служат критерием оценки концентрации национального потенциала на главных направлениях научно-технического прогресса. Этого можно достичь, повышая индекс технологического развития и коэффициент технологической независимости (то есть соотношение технологических балансов платежей и доходов страны). В условиях реализации политики открытости это способствует повышению конкурентоспособности науки, техники и промышленности и привлечению зарубежного научно-технологического потенциала в те области, где это наиболее рационально с точки зрения национальных интересов.

В-третьих, следует разрабатывать конкретные механизмы адаптации Украины к глобальным процессам технологической интеграции в качестве важного ка-

тализатора развития национальной инновационной системы, которая требует окончательного своего оформления. Используя разнообразные формы международного научно-технического и технологического сотрудничества (технопарки, «силиконовые долины», совместные научно-технические проекты и программы, международные стратегические альянсы), страна может выйти на мировые рынки высокотехнологической продукции и закрепиться на них. В отличие от развитых стран, которые до 90 % прироста ВВП обеспечивают производством и экспортом наукоемкой продукции, Украина, занимая по числу научных работников одно из первых мест в мире, до сих пор развивается без использования в полном объеме результатов научных исследований. Поэтому только в тесном сотрудничестве с зарубежными партнерами в сфере НИОКР возможно наверстать технологическое отставание от стран-лидеров. Интернационализация и трансфер технологий — условие формирования экономики знаний, причем не менее важное, чем инвестиции, человеческий ресурс и технологическая база.

Сегодня уже абсолютно очевидно, что дальше решать глобальные проблемы на основе индустриального способа производства, ориентированного на сырьевой ресурс и разрушение окружающей среды, невозможно. Поэтому особое значение приобретает технологическое прогнозирование, которое базируется на совершенной научной основе и эффективном инструментарии, позволяющем предвидеть технологические изменения, которые ждут человечество через 20–30 лет, в частности, в информационном секторе как ядре техноглобализма.

Функционирование Украины в открытой глобальной среде подвергает ее национальную экономику целому ряду серьезных вызовов финансового глобализма. Не имея никаких рычагов влияния на сферу международных финансов, страна может лишь приспосабливаться к колебаниям мировой финансовой конъюнктуры, обусловленных действиями мировых финансовых центров. То есть существует совершенно реальная угроза деформации воспроизводственного процесса в рамках национальной экономики Украины, ограничения возможности поддерживать равновесное состояние экономики средствами денежно-кредитной и валютно-курсовой политики, а также потери экономического суверенитета по причине долговой зависимости и финансового подчинения другим странам мира.

К главным вызовам финансового глобализма украинской экономике следует отнести прежде всего высокий уровень ее долларизации, чрезмерное накопление внешних активов и обязательств страны, увеличение масштабов теневого оттока национального капитала за рубеж, экспансию глобального спекулятивного капитала. Так, гипертрофированная долларизация национальной экономики в данное время грозит не только девальвацией гривны, но и деформацией действия трансмиссионного монетарного механизма, повышением уязвимости национальной экономики перед внешними финансовыми дисбалансами и рисками долгового кризиса.

Серьезным вызовом финансового глобализма украинской экономике в течение последнего десятилетия является уже упомянутый опережающий рост масштабов теневого оттока национального капитала за рубеж. Такое положение вещей противоречит общепринятым международным нормам и не позволяет снизить уровень тенизации украинской экономики. Попыткой воспрепятствовать этому со стороны украинской власти стало создание еще в 2003 г. Государственного комитета финансового мониторинга, в функции которого входили

формирование системы контроля над нелегальным оттоком национального капитала за рубеж и реализация мероприятий по его возврату в Украину.

Особенно данные угрозы обострились в период мирового финансово-экономического кризиса 2007—2009 гг., который охватил практически все страны и регионы мира. Украинская экономика отозвалась на этот кризис качественно новыми проявлениями макрофинансовой нестабильности в государстве, а именно: глубокой рецессией фондового рынка, беспрецедентным падением курса национальной валюты, ажиотажным оттоком депозитов из банков, обострением проблем с банковской ликвидностью, ростом стоимости и осложнением условий получения внешних заимствований, наращиванием масштабов оттока капитала из страны и пр.

Наряду с экзогенными, глобализационными, факторами, послужившими причиной такой ситуации (неконтролируемая эмиссия мировой резервной валюты — американского доллара, колоссальный бюджетный дефицит США, длительное искусственное занижение уровня процентной ставки, опережающий рост показателей капитализации корпораций по сравнению с показателями роста производительности общественного труда, глубокая географическая асимметрия в распределении мировых золотовалютных резервов, сбережений и инвестиций, долга и кредита), немалую роль в нарастании финансовой дестабилизации в Украине сыграли и накопившиеся за последние годы внутренние противоречия национальной экономической системы страны. Среди них в первую очередь следует отметить неудержимое нарастание разрыва между объемами потребительских и капитальных расходов в структуре государственного бюджета страны, долговременное отставание темпов прироста ВВП от роста доходов населения, ажиотажный спрос украинских домохозяйств на потребительские кредитные ресурсы. Все это при условиях низкой процентной ставки на международный ссудный капитал, спекулятивной капитализации национального ипотечного рынка и неразвитости отечественных финансовых институтов существенно активизировало процессы внешних заимствований со стороны коммерческих банков. Также к внутренним противоречиям национальной экономической системы страны следует отнести усиление неравномерности накопления в государстве производственного и фиктивного капиталов, что обусловило нарастание диспропорций в отраслевой структуре долгосрочного инвестирования национальной экономики.

Вместе с тем, несмотря на значительные угрозы финансового глобализма национальной экономике Украины, магистральный вектор ее пути по интеграции в глобальное финансовое пространство остается практически безальтернативным. Этот процесс следует рассматривать в контексте формирования эффективной системы валютно-финансовой безопасности страны как комплекса мер по обеспечению такого функционирования национальной финансовой системы, которое характеризуется устойчивой национальной валютой, стабильным и динамическим экономическим ростом, а внутренний и внешний долг не угрожают дестабилизацией национальной финансовой системе. Таким образом, адекватным ответом Украины на вызовы финансового глобализма должны стать следующие меры:

- ✓ обеспечение устойчивости национальной валютной системы и преодоление долларизации экономики Украины при помощи макроэкономической стабилизации, уменьшения уровня и волатильности инфляции, а также средне- и долгосрочных девальвационных ожиданий;

✓ формирование эффективной системы мотивации для украинских собственников капитала вкладывать его в национальную экономику посредством адекватной монетарной политики, политики обменного курса и валютных резервов;

✓ стимулирование процесса инвестирования в производство внутренних частных сбережений;

✓ создание полноценного финансового рынка за счет концентрации капитала финансовых институтов, диверсификации финансовых инструментов с одновременными рестрикциями по перемещению спекулятивного капитала;

✓ усиление функций Национального банка Украины по контролю над деятельностью коммерческих банков и государственного контроля над трансграничными потоками капитала;

✓ ускорение денежного обращения как средства предупреждение инфляции и др.

Следующим глобальным критерием развития украинской экономики является существующий сегодня дефицит топливно-энергетических ресурсов. Их запасы стремительно сокращаются не только в Украине, но и в мире, что влечет за собой удорожание топливного сырья. В энергетической сфере в настоящее время ведется ожесточенная конкурентная борьба за обладание мировыми энергоресурсами, за установление контроля над производственными мощностями по их переработке и зонами дислокации транспортной инфраструктуры, за возможности формировать основные пропорции мирового нефтегазового рынка. Чрезмерная энергетическая зависимость Украины от Российской Федерации и других внешних источников снабжения крайне актуализирует вопрос по их диверсификации с целью обеспечения энергетической безопасности страны. В этом отношении большие надежды возлагаются на поставку в Украину энергоносителей из Ирана, Объединенных Арабских Эмиратов, Саудовской Аравии, Ливии и других стран Ближнего и Среднего Востока.

Не менее важным глобальным критерием экономического развития Украины является глобальный продовольственный кризис. Так, в последние годы на мировом рынке наблюдается резкий рост цен на большинство видов сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, обусловленный комбинацией как долгосрочных структурных, так и разнообразных краткосрочных факторов. Из них выделим прежде всего повышение спроса на продукты питания, увеличение объемов производства биотоплива, неблагоприятные погодные условия в ряде стран – производителей сельскохозяйственных культур. За период 2007—2008 гг., например, мировые цены на пшеницу выросли на 181 %, на продукты питания в целом — на 83 %.

По состоянию, скажем, на 2009 г. в развивающихся странах недоедало 800 млн человек, из них 200 млн — в Африке на юг от Сахары, 221 млн — в Индии, 142 млн — в Китае. Ежегодно в мире от голода умирает 30 млн человек, из них 6 млн — дети[1]. По данным Мировой продовольственной программы в начале 2008 г. в 80 странах мира 73 млн человек нуждались в чрезвычайной продовольственной помощи, стоимость которой оценивалась от 500 до 800 млн долл. США[2].

[1] *Архипов В.* К вопросу о мировом продовольственном кризисе / В. Архипов // Экономист. — 2009. — № 3. — С. 50.

[2] *Устиян И.* Мировой продовольственный кризис: серьезный вызов начала XXI века / И. Устиян // Экономист. — 2008. — № 10. — С. 64.

Из-за безостановочного роста цен на продовольствие домохозяйства с низкими доходами во всем мире тратят на продукты питания до 75 % совокупного дохода.

Об осознании на наднациональном уровне реальности угрозы глобального продовольственного кризиса свидетельствуют многочисленные отчеты международных организаций, научные исследования, правительственные программы, выступления известных экономистов и политических деятелей. Так, в 2010 г. в Канаде прошел саммит, на котором руководители стран Большой двадцатки признали необходимость системного решения продовольственного кризиса в его взаимосвязи с решением экологических и энергетических проблем с целью создания прочной экономико-экологической безопасности во всем мире. В 2011 г. в Париже состоялась первая в истории встреча министров сельского хозяйства стран G-20, в ходе которой был согласован план действий по недопущению волатильности цен на продовольствие и проблем в сельскохозяйственной отрасли на основе стабилизации цен и наращивания запасов продовольствия и обеспечения инвестирования в производство продуктов питание. Этой встрече предшествовал ряд региональных совещаний министров, включая серию встреч в рамках Программы комплексного развития сельского хозяйства в Африке, а также встречу министров сельского хозяйства стран АТЭС в Японии.

Украина, которая ассоциируется в мире с аграрной специализацией, имеет значительный физический сельскохозяйственный потенциал — большую территорию (33,3 млн га и 7,5 млн га пастбищ) с плодородной землей (почти 40 % запасов мирового чернозема) и близкое расположение важных рынков экспорта стран ЕС, Среднего Востока, Северной Африки и других частей мира. Сельскохозяйственные угодья занимают приблизительно 70 % всей территории Украины, из них пашня составляет 55 % от общей площади, пастбища — 9 %, сенокосные луга — 4 % и многолетние насаждения — менее 2 %. Землеобеспеченность в Украине составляет 0,80 га сельскохозяйственных угодий, в том числе 0,64 га пашни на одного человека. Должны заметить, что немногие страны мира имеют землю сельскохозяйственного назначения такого высокого качества и количества в относительном выражении (в расчете на душу населения).

Наибольший потенциал Украина имеет в производстве и экспорте зерна, сахара, продукции животноводства и масляных культур, занимая весомое место на глобальном рынке органической сельскохозяйственной продукции. А вообще по данным ООН украинская земля при условии эффективного хозяйствования способна полноценно кормить 100 млн человек.

Глобальным вызовом, который радикально меняет представление человечества о существующей системе материальных и духовных ценностей, приводит к глубоким трансформациям в международных экономических отношениях, расшатывает суверенитет не только стран, но и фирм, компаний и даже отдельных индивидуумов, является информационная революция с ее тотальным воздействием на все формы общественной жизни.

Главная отличительная черта постиндустриального общества — накопление и широкое применение во всех областях человеческой жизнедеятельности информации как важнейшего на сегодняшний день экономического ресурса и одновременно общественного достояния. И это неслучайно, ведь все развитие человечества — это ни что иное как результат усвоения и переработки информации, получаемой из окружающей среды и накапливаемой обществом. В настоящий момент ключевы-

ми в экономическом развитии являются именно информационные технологии, которые обеспечивают генерирование знаний и их воплощение в инновационных продуктах, изменяя по сути способ производства.

Информационная революция существенно демократизирует отношения между социальными слоями населения стран, уменьшает их зависимость от политической власти и ее решений, индивидуализирует как личное, так и деловое поведение человека. Общедоступность информационных ресурсов открывает перед личностью широкие возможности по овладению и эффективному использованию их в разных комбинациях, в том числе исключительно в своих корыстных интересах, которые не всегда совпадают с интересами общественными. Открытость потоков информации, невозможность их жесткого контроля, особенно в Интернете, позволяет выставлять на всеобщее обозрение любые закрытые, секретные, скрываемые от граждан действия, решения властей или других политических, финансовых, юридических или военных структур. Это дает возможность препятствовать монополизации экономической жизни и авторитаризму в политике, не допустить замалчивание острых глобальных проблем человечества, позволяет разоблачать международные сговоры.

В современном информатизированном мире каждый субъект может самостоятельно выбирать как и где нему работать, контролировать свои интеллектуальные ресурсы, сосредоточиваться на получении новых знаний и навыков, а также без вмешательства извне решать свои личные проблемы. О проблеме влияния информационно-коммуникационных технологий на организацию труда эксперты заключают, что новые коммуникационные технологии существенно снизят значимость иерархически выстроенных производственных процессов и вместе с тем приведут к новым, открытым и взаимозависимым способам труда.

В то же время информационная эра кроет в себе рост технологической безработицы, лишает смысла определенные рабочие места и даже профессии в результате автоматизации и механизации, а это — опаснейшее социальное последствие общемировой информационной революции.

Украина, так же как и другие страны, обязана заботиться об эффективной и надежной системе защиты своего национального информационного пространства от негативного влияния информационных потоков, подрывающих ее национальные устои, пропагандирующих войну, насилие и жестокость, разжигающих расовую, национальную и религиозную рознь, посягающих на права и свободы человека и общества, деформирующих сознание граждан, целенаправленно ведущих антиукраинскую пропаганду.

Другой аспект информационной безопасности касается недопущения несанкционированного доступа к информации, потери, уничтожения, нарушения целостности, модификации данных в информационных системах, перехвата информации и др. В этом плане контроль над национальным информационным пространством государства должен предусматривать комплекс мер, направленных на минимизацию урона от осуществления иностранными и отечественными информационно-коммуникационными службами подрывных действий, наносящих ущерб финансовым и предпринимательским учреждениям, государственным и общественным организациям, а также на защиту от вмешательства в частную жизнь граждан.

Глобализация бросает вызов не только политической и экономической независимости государств, но и человеческому компоненту их конкурентоспособности. По этой причине достижение кадровой независимости в рамках нового технологического способа производства можно назвать наиболее сложной проблемой. Ведь в условиях глобализации развитые страны и ТНК становятся мощными центрами притяжения самых образованных и профессионально подготовленных кадров со всего мира, «обескровливая» этим трудовой потенциал многих стран в его наиболее квалифицированной части. Массовые эмиграционные потоки из менее развитых в более развитые страны мира, в том числе утечка мозгов, в долгосрочной перспективе приведут к консервации в слабых в экономическом плане государствах технологической отсталости из-за невоспроизводства в массовом масштабе национального интеллектуального ресурса.

Что касается Украины, то за годы независимости она утратила значительную часть человеческого капитала вследствие закрытия множества научных школ, сужения сфер использования квалифицированного труда, остановки высокотехнологических производств, деформационных процессов в образовательной сфере и на отечественном рынке труда, а также эмиграции научных и инженерных кадров. Кризисные явления охватили не только кадровый корпус и научную элиту нашего государства, но и генофонд украинской нации, так как сегодня он поставлен под угрозу, вызванную многолетней непатриотичной политикой руководства государства с его антисоциальной направленностью. Украина нуждается в коренном изменении ситуации в этой области, а именно: в усовершенствовании политики оплаты труда в зависимости от уровня образования и квалификации работника и сложности выполняемых им работ; внедрении системы мероприятий по мотивации молодежи к получению современного европейского образования и повышению квалификации; государственной поддержке подготовки квалифицированных рабочих кадров; эффективном регулировании профессионально-квалификационной структуры и отраслевого и территориального распределения кадров.

Индустриальный проект развития общества (XVIII—XX вв.), реализация которого принесла многим странам мира экономический, социальный и технологический прогресс, а также высокие стандарты жизни, вместе с тем в невиданных доселе масштабах усугубил экологические проблемы, и это стало главным глобальным вызовом человеческой цивилизации, поставившим ее на грань выживания. Так, с развитием цивилизации рост человеческих потребностей влек за собой постоянное усовершенствование технологий с точки зрения максимизации прибыли для наращивания производства благ. В таких условиях вопрос собственной безопасности и безопасности окружающей природной среды даже не затрагивался. Постепенно в процессе технологической эволюции зависимость человека от среды его существования не ослаблялась, а наоборот, усиливалась в связи с антропогенной нагрузкой на окружающую среду, которая ощущается уже не только на региональном, но и на глобальном уровне.

Глобальный экологический кризис, с которым столкнулось человечество, продемонстрировал деструктивность действий человека, который противопоставил себя природе. Поэтому конструктивное разрешение глобальных экологических проблем возможно лишь на основе оптимизации человеческой деятельности в направлении ее гармонизации с законами существования окружающей среды,

когда экономическая и социальная составляющие развития человеческой цивилизации будут дополнены экологической компонентой, которая предполагает ведущую роль человека в налаживании гармонии с окружающей средой.

Не случайно в итоговом документе «Повестка дня на XXI век», принятом на Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 3–14 июня 1992 г.), решение глобальных экологических проблем было определено приоритетным направлением межгосударственного сотрудничества при разработке и реализации программ глобального экологического просвещения общества. Одним из примеров подобных программ является общественный проект «Мегаэкология», реализация которого, по мнению его авторов, поможет достичь цели по воспитанию лидеров XXI столетия, способных сформировать «общество совершенной окружающей среды», в котором понятия «мировая экономика» и «экономика ноосферы» станут равнозначными. Отметим, что большую роль для экологизации мирового сознания сыграли доклады Римского клуба, в выводах которых содержались положения, касающиеся крайней необходимости приостановления экономического роста и стабилизации численности населения планеты.

Но вернемся к Украине. К концу 1980-х гг. она имела самую высокую среди европейских стран антропогенную нагрузку на окружающую среду, что представляло огромную угрозу для здоровья населения государства на большей части его территории. Такое положение вещей привело к чудовищному результату — аварии на Чернобыльской атомной электростанции, которая стала самой ужасной ядерной катастрофой в истории человечества. Все это было обусловлено сосредоточением в Украине четверти совокупного промышленного потенциала бывшего СССР и отсутствием технологического и экологического контроля над его использованием. На сегодняшний день ситуация несколько улучшилась, но только по причине сворачивания многих видов вредных производств и простаивания большинства отечественных предприятий. Но даже несмотря на это, в настоящее время ежегодные потери Украины от нерационального природопользования и загрязнения окружающей среды составляют до 20 % ее национального дохода и являются одними из высочайших в мире.

Таким образом, назрела острая необходимость в реализации комплекса мер по обеспечению надежной системы экологической безопасности в стране. На национальном уровне такая система должна предусматривать улучшение качественных кондиций окружающей среды, которые бы не представляли угрозы здоровью населения в процессе труда и жизнедеятельности. С этой целью в Украине прежде всего требуется разработать научно обоснованную национальную экологическую политику, которая, базируясь на принципах экономичности, гуманизации и экологизации новой техники и технологии, а также на качественно новых критериях размещения продуктивных сил, содействовала бы реконструкции и техническому переоснащению предприятий, внедрению экологобезопасных, ресурсо- и энергосберегающих технологий во всех отраслях, подлежащих структурной перестройке, формированию жесткой системы стандартов и нормативно-технических документов качества окружающей среды. Кроме того, жизненно важно в значительной степени увеличить долю экологических расходов в ВВП, широко применять безотходные технологии, изыскивать альтернативные источники энергоносителей, рационально включать в хозяйственный оборот отходы, а

часть их безопасно хранить, формировать экологическую экономическую инфраструктуру и т. п.

Немалое значение в формировании адекватной системы экологической безопасности Украины имеет ее участие в международном сотрудничестве в области охраны окружающей среды. Так, после обретения независимости страна активно включилась в реализацию международных природоохранных мероприятий и экологических программ и проектов. Сейчас Украина является членом ведущих международных организаций, таких как ВООЗ, ЮНЕСКО, ЮНЕП, деятельность которых связана с решением глобальных экологических проблем и защитой окружающей среды. Будучи членом ООН, Украина подписала 26 многосторонних международных соглашений по вопросам экологии, приняла участие в 20 международных конвенциях и выполняет международные обязательства по охране окружающей среды. Кроме того, Украина активно участвовала в разработке Орхунской конвенции, Картахенского протокола о биобезопасности к Конвенции о биологическом многообразии 1992 г., Протокола о воде и здоровье к Конвенции об охране и использовании трансграничных водопотоков и международных озер 1992 г. и др.

В области ядерной и радиационной безопасности Украина тесно сотрудничает с МАГАТЭ и Европейским Союзом в рамках программы TACIS, а также на двусторонней основе — с США, Германией, Канадой, Швецией и Японией.

В 2005 г. Украина ратифицировала Киотский протокол — документ, который опосредствованно ориентирует деятельность правительств стран на проведение структурных реформ, внедрение природосберегающих технологий с целью уменьшения выбросов парниковых газов. Необходимость соблюдения требований Киотского протокола обусловлена глобальным потеплением, которое, по прогнозам авторитетных экспертов, на протяжении ближайших 50 лет может привести к вымиранию свыше половины существующих на Земле биологических видов.

Глобальный характер экологического кризиса требует синергетического объединение усилий всех стран мира с целью недопущения экологической катастрофы. На пути к достижению этой стратегической цели будет возрастать роль международных организаций глобального типа, призванных реализовывать международное экономическое и научно-техническое сотрудничество в области охраны окружающей среды и природопользования. Именно на основе сбалансирования действий государств в направлении содействия глобальному социально-экономическому развитию и гармонизации взаимоотношений между человеческой цивилизацией и природой возможно решить экологические проблемы на глобальном и региональном уровнях.

Региональное измерение экономического развития Украины на современном этапе связано с поиском ею своего места в процессах региональной интеграции и участием в субрегиональных объединениях и блоках. Что касается региональной интеграции Украины, то во множестве документов, посвященных ее интеграционным приоритетам, отмечается неизменность ориентации государства на Европу. Начало этому было положено в 1994 г. подписанием Соглашения о партнерстве и сотрудничестве Украины с Европейским Союзом. Европейский вектор внешнеэкономической стратегии страны тесно связан, однако, с интересами не только украинских политических и бізнес-кругов, но и политико-экономического лобби зарубежных стран.

Актуальность вопроса по конвергенции национальной модели экономического развития Украины с европейскими экономическими структурами повысилась в связи с расширением ЕС к формату 27 стран (с присоединением с 1 января 2007 г. Болгарии и Румынии), увеличением членов европейской валютной системы до 13 стран (с введением в оборот евро в Словении с 1 января 2007 г.), реальной перспективой вступления в ЕС Турции и неоднозначными эффектами для экономик 10 стран, ставшими членами ЕС в 2004 г.

Можно сказать, что на сегодня Украина достигла значительного прогресса в сотрудничестве с ЕС в политической, торгово-экономической, правовой и гуманитарной сферах. Так, сейчас на страны данного интеграционного союза приходится почти 35 % внешнеторгового оборота Украины и 80 % совокупного объема ПИИ. Мощный импульс углублению украинско-европейского сотрудничества придали План действий Украина — ЕС: политика соседства (2004 г.) и Национальная стратегия европейской интеграции Украины (2005 г.), которые обозначили формирование зоны свободной торговли в качестве магистрального пути по достижению нового качества отношений Украины с Европейским Союзом.

Современные модели экономического сотрудничества Украины с ЕС включают четыре варианта действий:

1) создание базовой зоны свободной торговли, которая предусматривает отмену импортной таможенной пошлины, либерализацию торговли услугами и рынка капитала, а также упрощение визового режима для граждан Украины;

2) создание расширенной зоны свободной торговли, которая включает реформу таможенного контроля, гармонизацию стандартов или их взаимное признание, открытость сферы финансовых услуг и изменение регуляторной политики на рынках финансовых услуг, присоединение Украины к общей авиационной зоне ЕС, открытость рынка телекоммуникаций, соответствие регуляторной политике ЕС в энергетической сфере и др.;

3) образование в перспективе таможенного союза с ЕС;

4) полная интеграция в европейское экономическое пространство после имплементации в Украине всех стандартов Евросоюза.

Именно создание расширенной зоны свободной торговли наиболее желательно для Украины, поскольку будет содействовать установлению равноправных, партнерских отношений с ЕС. Тем не менее оно требует взвешенного плана с четко установленными временными и индикативными показателями, рассмотрения секторальных приоритетов Украины, а также максимального учета интересов субъектов рыночных отношений.

Курс на сближение Украины с Европейским Союзом и диверсификацию экономического сотрудничества между ними был подтвержден как со стороны лидеров Украины, так и со стороны руководителей ЕС на 16-м саммите Украина – ЕС в феврале 2013 г. в Брюсселе. По итогам саммита руководители ЕС и Президент Украины подтвердили намерение подписать соглашение об ассоциации и зоне свободной торговли между ЕС и Украиной в ноябре 2013 г. на саммите «Восточное партнерство» в Вильнюсе при условии выполнения Украиной трех ключевых обязательств (утверждение верховенства права, реформирование судебной системы и избирательного законодательства). А уже на сегодня в части содействия торговле с ЕС достигнуты опреде-

ленные успехи. В частности, Украина гармонизировала с Евросоюзом около 35 % технических стандартов, присоединилась к Соглашению об оценке соответствия и приемлемости промышленной продукции (АСАА), что обеспечит обязательность обоюдного признания соответствия европейским стандартам. Также в рамках генеральной системы преференций ЕС расширен перечень импортируемых в соответствии с ней товарных групп (сейчас около 50 % всех товаров) и др.

Вместе с тем реализация национальных экономических интересов Украины не может ограничиваться лишь европейским вектором интеграционных устремлений, поскольку в значительной степени они обусловлены и налаживанием эффективных, устойчивых, взаимовыгодных и долгосрочных экономических связей со странами СНГ. Евразийский интеграционный вектор Украины обозначился сразу после распада Советского Союза, то есть приблизительно в то же время, что и вектор по сотрудничеству с ЕС. До дезинтеграции СССР в его границах развивался и относительно эффективно действовал общий народнохозяйственный комплекс, который представлял собой целостную высокоинтегрированную систему с региональным (межреспубликанским) разделением труда. На базе последнего республикам СССР удалось достичь достаточно высокого уровня специализации и межреспубликанского производственного кооперирования, оптимизировать и скоординировать основные пропорции их хозяйственных структур в масштабе всей страны.

Особенностью экономических систем каждой республики был высокий уровень развития национальных воспроизводственных процессов. Так, доля продукции собственного производства в ресурсах потребления в 1989 г. в Российской Федерации, Украине и Казахстане превышала 80 % (86,4 %, 82,4 % и 80,8 % соответственно), а в других республиках была приблизительно на уровне 70 % (в Таджикистане — 70,5 %, Армении — 71,3 %, Молдове — 72 %, Киргизии — 73,5 %, Азербайджане — 78,7 % и т. д.).

Распад СССР поставил на повестку дня введение нового формата сотрудничества бывших союзных республик на рыночных условиях. Так, еще в 1992—1993 гг. между 12 странами СНГ были подписаны двусторонние межгосударственные соглашения о создании зон свободной торговли, реализация которых должна была привести к формированию таможенного союза на их территориях. Между тем задействование рыночных механизмов межгосударственного сотрудничества стран СНГ обусловило определенную асимметрию их внешнеэкономических отношений, что вылилось в стагнацию взаимной торговли стран СНГ, ухудшение ее товарной структуры, свертывание взаимного инвестиционно-технологического сотрудничества, переориентацию их внешнеэкономических отношений на дальнее зарубежье и пр.

Сейчас товарная структура взаимной торговли стран – членов данного блока характеризуется преимущественно сырьевой направленностью с преобладанием в межгосударственных товарных поставках топлива, сырья и продовольствия, доля которых достигает 75 % общего товарооборота. Среди основных товаров, поставляемых в настоящее время на рынки входящих в СНГ государств, следует отметить нефть (Россия, Казахстан), газ (Россия, Туркмения), уголь (Казахстан), черные металлы (Украина, Россия) и зерно (Казахстан, Украина).

В целом анализ основных критериев интеграционной готовности Украины: политических (обеспечение демократии, условий и свобод человека, гарантированность бизнеса, политическая культура), правовых (соответствие законодательства требованиям общего рынка, соответствие административной реформы требованиям общего рынка, уровень правового сознания), экономических (свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы, функционирование рыночной экономики, конкурентоспособность национальной экономики), социально-экономических (ключевые социальные права и гарантии, социальный статус личности и соотношение личных и моральных интересов) — свидетельствует о том, что объективно государство сегодня еще не готово к членству в каких бы то ни было действующих или потенциальных региональных группах, блоках или союзах. При этом евроинтеграционный вектор, безусловно, считается приоритетным с точки зрения формирования в Украине конкурентной политико-экономической системы, которая бы по основным параметрами не уступала странам Евросоюза. На основе данной установки украинское государство и соответствующие властные структуры должны определить наиболее эффективные формы и механизмы сотрудничества с Европейским Союзом в ближайшее десятилетие без институционализации этих отношений жесткими правилами, действующими в европейском экономическом пространстве.

Резюмируя, подчеркнем, что включение Украины в интеграционные объединения государств — преждевременный, стратегически немотивированный акт, так как стране еще необходимо наращивать системные конкурентные преимущества, которые изменят условия и обеспечат выгоды для ее полноценной интеграции в континентальное и межконтинентальное разделение труда. Вместе с тем наиболее обнадеживающей с точки зрения национальных интересов Украины является максимальная реализация ею потенциала внешнеэкономических связей при помощи углубления и диверсификации двустороннего сотрудничества со странами и на Западе, и на Востоке. Этот фактор является основополагающим в приведении национальных условий хозяйствования в соответствие с международным опытом, а также формирует системные взаимосвязи между Украиной и другими государствами мира в качестве субъектов единого экономического пространства.

Что же касается сотрудничества Украины с региональными союзами, то и здесь стратегически необходимо одновременно взаимодействовать в двух направлениях — западном (ЕС) и восточном (СНГ, ЕЭП, ГУАМ, ОЧЭС). Такое взаимодействие должно предусматривать, вне всякого сомнения, стратегическую перспективу всесторонней интеграции Украины в европейское экономическое пространство, поскольку пользу такого сотрудничества убедительно доказали другие страны. Сейчас многие участники международных экономических блоков, таких как АТЭС, НАФТА, ОЧЭС, СНГ и др., также являются членами других региональных объединений. Ряд стран имеют соглашения о создании зон свободной торговли не с одной, а с несколькими государствами, что не противоречит нормам и правилам ГАТТ-ВТО и другим международным нормативно-правовым документам. Итак, региональная интеграция Украины должна выглядеть следующим образом: в региональных объединениях ЕС, СНГ, ЄЕП, ГУАМ, ОЧЭС — зона свободной торгов-

ли, которая предполагает ликвидацию торговых барьеров между участниками соглашения и сохранение собственного торгового режима в отношениях с третьими странами.

В последнее время в Украине дебатируется вопрос относительно целесообразности присоединения к Таможенному союзу России, Беларуси и Казахстана. Учитывая технологическую отсталость, разбалансированность и глубокие структурные диспропорции экономик этих стран, становится понятно, что, объединившись сегодня в таможенный союз, они мало что смогут выиграть, поскольку синергетический эффект от интеграции достигается или в результате объединения сильных в экономическом отношении стран, или когда к блоку развитых государств присоединяются потенциально динамичные экономики. Это подтверждается, в частности, тем фактом, что сегодня постсоветские страны легко становятся объектом товарной экспансии именно на рынках высокотехнологической продукции и вследствие расширения ее импорта без перестройки национальной технологической базы углубляют свое технологическое отставание от ведущих стран мира. А создание общей таможенной границы существенно ослабит внешнюю конкуренцию и приведет к еще большей консервации технологической отсталости и цен на природно-сырьевые и аграрные ресурсы. Поэтому на нынешнем этапе наиболее целесообразным является сохранение полноценной зоны свободной торговли между Россией, Украиной, Беларусью и Казахстаном, в рамках которой можно создать предпосылки для развития более глубоких интеграционных форм сотрудничества.

Объективным условием достижения Украиной высокого конкурентного статуса, а следовательно, гарантией эффективной реализации ею своих экономических интересов, является формирование национальной модели социально-экономической самодостаточности. Ее отличительная черта — объединение национальной ресурсной базы и мирохозяйственных движущих сил с ориентацией прежде всего на мобилизацию национального экономического потенциала. Ключевая роль при этом отводится активной экономической политике, которая призвана способствовать максимальному привлечению всех имеющихся в стране ресурсов и механизмов формирования собственной национальной экономической системы, ее количественному и качественному усовершенствованию. Такая своеобразная мобилизационная модель экономического развития способна обеспечить саморазвитие и самовоспроизводство целостной национально-государственной экономической системы Украины, создать необходимые условия устойчивого экономического роста в долгосрочной перспективе, а также сплотить все силы украинской нации вокруг формирования и развития национальной экономической идентичности, собственной целостной хозяйственной системы с ее органическим вхождением в мировые экономические структуры.

Концептуальными основами такой модели должны стать:

Во-первых, национальная идея, как консолидирующая общество ценность, должна лежать в основе любого действия каждого отдельного гражданина, экономического субъекта, общественной и политической организации, государственного учреждения, представителя власти любого уровня, дипломатических служб, средств массовой информации. Только она может в современ-

ных условиях выполнить прогрессотворческую функцию, обеспечить системную интеграцию трудовых усилий всех членов украинского общества, направленных прежде всего на построение эффективной экономической системы.

Во-вторых, приоритетность национальных ресурсов в формировании системы факторов общественно-экономического развития. Украина обладает традиционными видами ресурсов (земельными, природными, водными, энергетическими, рудными, транспортными, отдельными технологическими и производственными, а главное, человеческим ресурсом) в таком количестве, которое позволяет ей успешно реализовать концепцию экономического прорыва на основе ресурсной самодостаточности. Единственным пока еще дефицитным ресурсом для экономики Украины остается топливно-энергетический. Однако не следует забывать, что здесь речь идет о существующем на данный момент уровне освоенности национальных ресурсов, который существенно отстает от размера потенциальных природных источников топлива, различного рода сырья, полезных ископаемых, энергии, продуктов питания и т. п. При условии эффективной и интенсивной разработки этих источников, их включения в процесс общественного воспроизводства материальный фактор производства будет абсолютно достаточен для устойчивого экономического развития и создания условий для полных производственных циклов. В то же время системный анализ стратегических перспектив развития национальной экономики и выведения ее на уровень глобальной конкуренции обязывает нас включить в качестве ключевых факторов в данную стратегию следующие ресурсы: информационный, интеллектуальный и инновационный. Именно они определяют приоритеты национального развития передовых стран, служат гарантией их экономической безопасности и высокой конкурентоспособности. Оптимизация производственной и экспортной структуры диктует необходимость разработки схем рационального использования национальных ресурсов, так как одна часть их используется для экспортных целей (руда, металл, электроэнергия и т. п.), а другая часть вообще не разрабатывается, поскольку в этом не заинтересованы определенные представители украинской буржуазии, интересы которых связаны с импортом (нефть, газ, полиметаллы).

В-третьих, доминирующая роль государства в регулировании и контроле над всеми общественными процессами, что является одной из базовых концептуальных основ национального суверенитета, в отличие от принципа либерализации как атрибута современной парадигмы глобализации. Не завершив процесса системной и эффективной трансформации государственного устройства, экономических отношений, социальной сферы, финансовой системы и не заложив фундамента конкурентоспособной модели национального развития, не следует отдавать предпочтение глобальным императивам. История свидетельствует, что многие успешные страны трансформировали свои национальные экономики, опираясь на мобилизационную модель с руководящей ролью государства. Именно она обеспечивает формирование всех необходимых условий для самодостаточного динамического развития страны в глобальной среде.

В-четвертых, эффективная и поэтапная транснационализация национальной экономики с использованием политики сильного протекционизма, который отвечал бы национальным интересам, не был навязан извне и перекрывал каналы бесконтрольного оттока национальных ресурсов за границу (товарных, финансовых, сырьевых, интеллектуальных, человеческих). Постепенный и все более активный выход на внешние рынки должен осуществляться за счет приобретенных благодаря внутреннему развитию конкурентных преимуществ.

Таким образом, на повестке дня сегодня — снова вопрос о разработке и принятии национальной стратегии экономического развития, в основу которой должна быть положена описанная нами мобилизационная модель. Ее реализация требует мощного идеологического обеспечения и поддержки всеми общественными, политическими, информационными, научно-исследовательскими и гуманитарными институтами.

Научное издание

ЛУКЬЯНЕНКО Дмитрий
КОЛЕСОВ Василий
КОЛОТ Анатолий
СТОЛЯРЧУК Ярослава и др.

ГЛОБАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ:
ТЕНДЕНЦИИ, АСИММЕТРИИ, РЕГУЛИРОВАНИЕ

Монография

Под научной редакцией профессоров
Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова

Редактор *Л. Денисенко*
Художник обложки *Т. Зяблицева*
Корректор *Л. Денисенко*
Верстка *М. Матвийчук*

Подп. к печати 17.04.13. Формат 70×100/16. Бумага офсет. № 1.
Гарнитура Тип Таймс. Печать офсетная. Усл.-печ. л. 38,05.
Уч.-изд. л. 39,93. Заказ 12-4546.

Государственное высшее учебное заведение
«Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»
03680, г. Киев, проспект Победы, 54/1

Свидетельство о внесении в Государственный реестр
субъектов издательского дела (серия ДК, № 235 от 07.11.2000)

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua

Для заметок